



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Институт экономики и управления

Кафедра «Финансы и бухгалтерский учет»

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
АНАЛИЗА И АУДИТА**

**Материалы Межвузовской студенческой
научно-практической конференции
20 декабря 2012 г.**

**Санкт-Петербург
2012**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Институт экономики и управления

Кафедра «Финансы и бухгалтерский учет»

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
АНАЛИЗА И АУДИТА**

**Материалы Межвузовской студенческой
научно-практической конференции
20 декабря 2012 г.**

**Санкт-Петербург
2012**

УДК 657.22
ББК 65.052.2
А 43

Редакционная коллегия:

Л. С. Савченко — д-р экон. наук, профессор
В. П. Сланов — канд. экон. наук, доцент
М. Л. Пелюшкевич — канд. экон. наук, доцент

А 43 **Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита:** сборник материалов межвузовской студенческой научно-практической конференции (20 декабря 2012 г., Санкт-Петербург). — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2013. — 114 с.: ил.

ISBN 978-5-94047-349-7

В сборник включены материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции «Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита», которая состоялась 20 декабря 2012 г. в Санкт-Петербургском университете управления и экономики. Участие в конференции приняли студенты СПбУУиЭ и других вузов.

На конференции рассматривались проблемные вопросы методики и методологии бухгалтерского учета, финансовой отчетности, экономического анализа и аудита в разных отраслях народного хозяйства.

УДК 657.22
ББК 65.052.2

ISBN 978-5-94047-349-7

© Коллектив авторов, 2013
© СПбУУиЭ, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Иванова К.</i> Отражение величины гудвилл в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности предприятия	5
<i>Хохлачева Ю.</i> Анализ экспорта продукции	10
<i>Одарченко К.</i> Анализ и обоснование стратегических решений	17
<i>Петрова Н.</i> Гибкие сметы и их роль в управлении производством	23
<i>Пенькова А.</i> Использование гибких смет для анализа вариантов управленческих решений	29
<i>Аршукова Г., Зеленая И.</i> Сегментарная отчетность и методы ее анализа.....	35
<i>Еременко Д., Ярощик Д.</i> Особенности анализа сводной (консолидированной) бухгалтерской отчетности	40
<i>Калиновская А.</i> Новые аспекты применения УСНО в 2013 г.	47
<i>Аппоева Ж. А.</i> Профессиональная этика внутреннего аудитора	52
<i>Жангуразова Л.</i> Построение внутреннего аудита на основе риск-ориентированного подхода на предприятиях топливно-энергетической отрасли.....	55
<i>Зайцева О. А.</i> Автоматизация бухгалтерского учета — основа эффективного управления	59
<i>Литинский С., Латыш Е.</i> Современное состояние деятельности иностранных банков в Российской Федерации и странах СНГ в перспективе их развития на 2012–2022 гг.	63
<i>Майстренко Д. М.</i> Особенности бухгалтерского учета в бюджетных организациях	68
<i>Сланов В. П., Тишина В. А.</i> Анализ эффективности управления социальной подсистемы предпринимательской структуры.....	79
<i>Гванцеладзе Н. В.</i> Пути совершенствования налогообложения физических лиц в России	91
<i>Данилина М. Г.</i> Налоговые инструменты в преодолении финансового кризиса	98
<i>Кренделев С.</i> Эффективное управление затратами предприятия	103

<i>Кузнецова О. В.</i> Анализ достоинств и недостатков кредитных карт.....	105
<i>Монтаровский С. А.</i> Анализ механизма управления развитием предпринимательских структур в рыночных условиях.....	108
<i>Рыховская М. С.</i> Особенности формирования цены государственного оборонного контракта	112

Иванова Ксения
студентка гр. 551-1/5-5

ОТРАЖЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ ГУДВИЛЛ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях жесточайшей конкуренции и глобализации экономики одним из наиболее эффективных механизмов успешного позиционирования компаний и удержания доли на рынке являются слияния и поглощения.

Любая современная компания обладает не только материальными ценностями, такими как здания, оборудование, запасы сырья, материалов, денежные средства, но и деловой репутацией, кругом клиентов и проверенных поставщиков, торговыми марками и брендами известными на рынке [8].

Впервые термин «гудвилл» упоминается в российских нормативных документах в связи с публикацией Постановления Государственного комитета РФ по статистике от 23 мая 1994 г. № 53 «Об утверждении государственной статистической отчетности о наличии и движении основных средств и других нефинансовых активов и Инструкции по ее составлению», где гудвилл — это стоимость купленного предприятия и сумма его активов за вычетом его обязательств [7].

На сегодняшний день многими отечественными специалистами в области учета и отчетности термины «деловая репутация» и «гудвилл» воспринимаются как тождественные понятия.

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н), деловая репутация представляет собой разницу между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки [4].

По мнению профессора, академика РАЕН Владимира Тиграновича Чая термины «гудвилл» и «деловая репутация» имеют следующие сходства и различия (табл. 1) [10].

Таблица 1

Гудвилл и деловая репутация: сходство и различие

Элементы сравнения	Гудвилл	Деловая репутация
Первоначальное признание	Гудвилл — это превышение стоимости покупки над всей справедливой стоимостью идентифицируемых приобретенных активов, за минусом принятых обязательств	Деловая репутация — разницу между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки
Метод оценки активов и обязательств	Осуществляется по справедливой стоимости	Осуществляется исходя из балансовой стоимости
Последующая оценка	Гудвилл тестируется на обесценение и отражается за вычетом убытков на обесценение	Деловая репутация амортизируется линейным способом в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации)
Стандарты отчетности	Международные стандарты финансовой отчетности	Российские стандарты бухгалтерского учета и отчетности

По сути, деловая репутация — это совокупность внебалансовых ценностей приобретенной компании, за которые покупатель согласился доплатить предыдущим собственникам. Например, деловая репутация может в себя включать:

- наличие у компании брендов, узнаваемых на рынке;
- наличие у компании высокого кредитного рейтинга (что является позитивным фактором);
- наличие деловых связей, отлаженных каналов для поставок и сбыта;
- наличие клиентских баз и лояльность клиентов;
- наличие квалифицированного персонала и т. д. [9].

Деловая репутация признается в качестве актива, если компанию кто-то покупает, только в этой ситуации возникает оценка деловой репутации, будет ли она положительной, либо

отрицательной. Внутренне созданная деловая репутация никогда не будет являться активом объекта [8].

Если затраты на покупку другой компании оказываются меньше, чем ее чистый актив, то возникает отрицательная деловая репутация (разность менее 0). Это означает, что часть чистых активов досталась покупателю безвозмездно, поэтому отрицательная деловая репутация в полной сумме учитывается покупателем как прочий доход (по кредиту счета 91).

В бухгалтерском учете отражение операций по возникновению положительной деловой репутации показываются корреспонденциями (табл. 2) [4].

Таблица 2

Учет положительной деловой репутации

№	Содержание	Дебет	Кредит
1	Отражена положительная деловая репутация приобретенной организации (превышение покупной цены организации, как приобретенного имущественного комплекса в целом над ее чистыми активами по бухгалтерскому балансу)	04	60, 76
2	Начислена амортизация положительной деловой репутации (ежемесячно равными долями от первоначальной стоимости в течение 20 лет)	20, 25, 26, 44, ...	05

Отражение операций по возникновению отрицательной деловой репутации в бухгалтерском учете отражаются корреспонденций (табл. 3) [4].

Таблица 3

Учет отрицательной деловой репутации

№	Содержание	Дебет	Кредит
1	Отражена отрицательная деловая репутация приобретенной организации (превышение чистых активов приобретенной организации по бухгалтерскому балансу над покупной ценой организации, как приобретенного имущественного комплекса в целом)	60, 76	91,1

Что касается налогового учета, то для цели исчисления налога на прибыль деловая репутация организации (гудвилл) учитывается согласно ст. 268.1 НК РФ. Таким образом, в целях налогообложения сумма уплачиваемой покупателем надбавки (получаемой скидки) учитывается в следующем порядке [3]:

- надбавка, уплачиваемая покупателем предприятия как имущественного комплекса, признается расходом равномерно в течение пяти лет, начиная с месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности покупателя на предприятие как имущественный комплекс;
- скидка, получаемая покупателем предприятия признается доходом в том месяце, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на него.

Деловая репутация или гудвилл чаще всего возникает не в отчетности отдельно взятых компаний, а при составлении консолидированной отчетности по группе компаний, и отражается в составе нематериальных активов в бухгалтерском балансе компании по остаточной стоимости.

В пояснениях к бухгалтерской отчетности делается ряд дополнительных раскрытий, в соответствии с типовым пояснением, утвержденным Приказом Минфина РФ № 66-н от 2010 г., а именно раскрывается существенная информация об учетной политике в части нематериальных активов, в частности информация о методах их амортизации [7].

Например, руководство ЗАО решило оценить гудвилл компании методом избыточных прибылей. Чистые активы компании составили 400 тыс. у. е., а годовая чистая прибыль — 80 тыс. у. е. Таким образом, рентабельность чистых активов делим 80 на 400 получаем 20%.

В результате проведенного анализа деятельности предприятий-аналогов было определено, что рентабельность их активов составляет в среднем 15%, т. е. прибыль нашего ЗАО на 5% больше среднего показателя по аналогичным предприятиям. Согласно методу оценки с позиции избыточной прибыли такое расхождение возникло из-за того, что не была учтена часть активов нашего ЗАО, а именно гудвилл.

Соответственно, для того чтобы получить прибыль в размере 80 тыс. у. е. при рентабельности активов 15%, предприятию необходимо располагать активами на сумму 533 тыс.

у. е. (80 тыс. : 15%). Таким образом, стоимость гудвилла компании составляет 133 тыс. у. е. (533 тыс. — 400 тыс.).

Бухгалтер, в свою очередь, после приобретения компании и оценки ее деловой репутации должен дать корреспонденцию счетов Дт 04 Кт 60 на сумму 133 тыс. у. е.

А при составлении бухгалтерской отчетности данная сумма 133 тыс. у. е. показывается первом разделе «Внеоборотные активы» по строке «Нематериальные активы» в форме № 1 «Бухгалтерский баланс».

Литература

1. Федеральный закон от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) «О бухгалтерском учете».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 30.03.2012).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.06.2012) (с изм. и доп., вступивших в силу с 07.07.2012).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 (утв. Приказом Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н).

5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению (утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н).

6. Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств».

7. Приказ Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

8. Постановление Госкомстата РФ от 30.10.1997 г. № 71а «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве».

9. Постановления Государственного комитета РФ по статистике от 23 мая 1994 г. № 53 «Об утверждении государственной статистической отчетности о наличии и движении основных средств и других нефинансовых активов и Инструкции по ее составлению»

10. IAS 38 «Intangible Assets» («Нематериальные активы»).

11. Чая В. Т., Алиев З. М. Признание и оценка гудвилла в консолидированной финансовой отчетности // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4.

Хохлачева Юлия
студентка гр. 351-1/5-5

АНАЛИЗ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ

При исследовании экспортных контрактов на первом этапе проводится, во-первых, анализ экспортных цен на стадии заключения сделки, во-вторых, изучаются факторы, влияющие на изменение основных показателей: экспортной выручки и затрат, связанных с экспортом, финансовых результатов и рентабельности продукции.

На втором этапе изучается влияние факторов на перечисленные выше показатели экспорта, рассчитанные по товарным группам.

И, наконец, на третьем этапе исследуется влияние экспорта продукции на финансовые результаты организации в целом, в том числе в разрезе основных факторов.

Каждый этап заканчивается принятием соответствующих управленческих решений по результатам анализа. Проведенный в таком объеме и последовательности анализ позволяет:

- на стадии заключения контракта выбрать наиболее предпочтительный для экспортера контракт или вариант контракта, что требует оценки эффективности ожидаемых и фактических показателей, характеризующих экспорт продукции;
- осуществлять контроль выполнения контрактов и их эффективности путем сопоставления фактических показателей с ожидаемыми значениями, определяемыми при заключении контрактов, а также определить влияние основных факторов на получение отклонения;
- определить влияние факторов на основные показатели экспорта по группам продукции;
- определить влияние экспорта на финансовые результаты организации;

- подготовить варианты управленческих решений для заключения контракта, принятия, уточнения и последующей корректировки текущих планов и составления планов внешнеэкономической деятельности в части экспорта продукции на следующий год.

В основе принятия управленческих решений о заключении контракта лежит анализ предстоящей сделки на предмет ее целесообразности и эффективности. Он включает в себя обоснование оптимального уровня цены, объема продаж, а также оценку эффективности сделки.

В специальной литературе, как правило, рассматриваются два метода формирования внешнеторговых цен на экспортную продукцию:

- 1) затратный, при котором используется информация об издержках производства и целевой норме прибыли;
- 2) рыночный, учитывающий данные о ситуации на рынке, конкуренции и конъюнктуре.

Основной при определении цены при затратном методе являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, включающая прибыль фирмы.

На практике существует два основных подхода к использованию затратного метода при определении цены:

- с использованием полных издержек производства;
- с использованием предельных издержек производства.

Суть первого метода состоит в исчислении совокупности затрат на единицу, т. е. полных издержек производства. К полученной сумме совокупных издержек прибавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

При установлении цены товара на основе метода предельных издержек (маржинальный подход) учитываются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к его производству. В основе маржинального подхода лежат дополнительные затраты на выпуск дополнительной единицы продукции. При маржинальном подходе устанавливается оптимальное соотношение величин предельных издержек, предельного дохода и цены.

На предприятиях России в настоящее время применяется главным образом затратный метод расчета цены с учетом конъюнктуры мирового рынка.

При рыночном методе, учитывающем данные о ситуации на рынке, конкуренции и конъюнктуре, т. е. цены мирового

рынка, контрактная цена определяется исходя из спроса на него, т. е. из того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый товар. Производственные затраты рассматриваются в этом случае как ограничительный фактор, который показывает, может ли товар продаваться по установленной цене с запланированной прибылью или нет.

Процесс ценообразования проходит, как правило, три этапа.

Первый этап — ценообразование при подготовке сделки, на котором экспортер-производитель должен прежде всего определить мировую цену. Затем он обосновывает свою цену в сравнении с мировой: «сверяет» мировую цену со своими издержками, конкурентоспособностью товара, конкуренцией на рынке и т. п. Свою индивидуальную цену, основанную на мировой цене, экспортер и предлагает потенциальному покупателю.

Второй этап ценообразования — это ценообразование при заключении контракта, когда идет конкуренция между контрагентами по сделке и в результате переговоров должен быть достигнут баланс интересов сторон.

Третий этап — ценообразование в процессе исполнения контракта с тем, чтобы изменившиеся рыночные цены и общеэкономические условия не ухудшали результаты сделки ни для одной из сторон. Поскольку и экспортер, и импортер должны получить прибыль, цена может корректироваться в процессе исполнения контракта в зависимости от внешних условий и тенденций ценообразования.

Итак, на первом этапе организация производит разработку базовых продажных цен, которая включает:

- анализ рыночных цен и их колебаний; факторов, определяющих объем предложения и спроса; воздействие конкуренции на цены;
- установление ценовых пределов — верхнего и нижнего: верхнего — от уровня рыночных цен, включая воздействие факторов спроса, нижнего — в зависимости от величины производственно — сбытовых расходов;
- калькуляцию издержек производства и реализации, включая дополнительные расходы на формирование спроса и стимулирование продаж;
- оценку продаж;
- анализ эффективности сделки.

Анализ эффективности сделки, такой анализ производится на базе исчисления планируемых показателей от продаж на единицу продукции и рентабельности продукции и сопостав-

лении их с показателями от продаж аналогичной продукции на внутреннем рынке.

Каждое предприятие, осуществляющее экспорт товаров, стремится продавать их по более высоким ценам, чем цены на аналогичные товары на российском рынке. Получение сверхприбыли является той экономической выгодой, которая стимулирует экспорт.

Но эти оптимальные условия не всегда существуют для экспортеров. В действительности организации часто вывозят свои товары на внешний рынок и продают их по той цене, что и на внутреннем рынке, а иногда и ниже этой цены.

В первом случае нет сверхприбыли, во втором — и обычной средней прибыли, которую предприятие получило бы, реализовав продукцию на внутреннем рынке. И если, несмотря на это, организация все же экспортирует товар, то она делает это по каким-то мотивам, которые носят вынужденный характер. Например, при отсутствии возможности расширения объема продаж на отечественном рынке, освоении новых внешних рынков сбыта в целях получения иностранной валюты, которая используется затем для закупки остродефицитного оборудования, или по каким-то другим соображениям.

Несмотря на всю его важность, показатель сверхприбыли все же не может служить тем конечным ориентиром, который должен использоваться при выборе наиболее выгодных экспортных позиций, так как при оценке экономического значения экспорта учитывается не только абсолютные размеры прибыли, которую он приносит, но и то, сколько потребовалось использовать средств, чтобы получить этот результат, и какой была их отдача. Ответ на этот вопрос может жать показатель эффективности экспорта.

Основным показателем для определения эффективности сделки является рентабельность экспортируемой продукции. Для принятия решения о выборе обоснованного варианта необходимо знать величину этого показателя.

В качестве нижней границы для оценки эффективности сделки может приниматься рентабельность продукции, реализуемой на внутреннем рынке, а в качестве верхней границы — уровень рентабельности реализации аналогичной продукции, рассчитанной на базе наивысших цен конкурентов по продажам аналогичной продукции на внешнем рынке.

Целесообразность экспорта продукции при рентабельности ее на уровне продаж, на внутреннем рынке должна решаться в

каждом отдельном случае индивидуально, исходя из сложившейся ситуации на предприятии. При этом в качестве нижнего предела может быть принят средний или минимальный уровень рентабельности продаж. В каждом отдельном случае соотношение между объемом продаж, ценой, затратами и прибылью может быть исследовано с использованием приемов маржинального анализа.

Существенное значение здесь имеет также порядок расчета показателя рентабельности продаж. Обычно при оценке эффективности экспорта используется показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли от продаж к полной себестоимости продаж. Однако этот показатель не учитывает всех видов доходов и расходов, связанных с экспортом, например комиссию банка за осуществление функций агента валютного контроля, убытки, связанные с продажей валютной выручки, курсовые разницы от переоценки дебиторской задолженности, связанной с экспортной выручкой, и др. Поэтому для всесторонней оценки эффективности экспорта необходимо также исчисление показателя рентабельности продукции в виде отношения бухгалтерской прибыли от сделки к себестоимости продаж, позволяющей учитывать наиболее полно доходы и расходы, связанные с экспортом.

После определения базовой цены, получения и анализа предложений (оферты) от потенциальных покупателей на втором этапе осуществляется стадия согласования цены и внесения при необходимости соответствующих поправок. К основным видам поправок относятся:

- поправки на технико-экономические и качественные характеристики продукции;
- поправки на базисные условия поставки, т. е. на изменение в правах и обязанностях экспортера и импортера по оплате фрахта, таможенных пошлин и сборов, страхования, транспортно-экспедиторских расходов и т. п.;
- поправки на сроки поставки;
- поправки на условия платежа: кредит, наличный.

Поправка на технико-экономические и качественные характеристики сводится к сопоставлению основных технико-экономических и качественных характеристик продукции, конкретная цена которой рассчитывается с аналогичными характеристиками цены единицы продукции в базовом варианте. Контрактная цена с учетом поправки на технико-экономические и качественные характеристики ($p'_{этр}$) составит:

$$P'_{\text{ЭТК}} = p'_{\text{Э0}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}},$$

где $p'_{\text{Э0}}$ — базовая цена единицы продукции в иностранной валюте;

$\Delta p'_{\text{ЭТК}}$ — поправка цены единицы продукции в иностранной валюте на технико-экономические и качественные характеристики продукции.

Корректировка на базисные условия поставки (БУП) производится в случаях, если БУП, предусмотренные при определении базовой цены, отличаются от условий, достигнутых в процессе согласования контракта. Если, например, базовая цена установлена на условиях DAF «поставки до границы России» (с указанием конкретного пункта), а стороны договорились осуществить поставку на условиях DDU «поставка без оплаты пошлины» (в каком либо пункте на территории покупателя), то экспортная цена увеличивается на разницу в расходах, связанных с доставкой в расчете на единицу товара.

Конкретная цена с учетом поправки на базисные условия поставки ($p'_{\text{ЭБУП}}$):

$$P'_{\text{ЭБУП}} = p'_{\text{Э0}} + \Delta p'_{\text{ЭБУП}},$$

где $\Delta p'_{\text{ЭБУП}}$ — поправка цены единицы продукции в иностранной валюте на базисные условия поставки.

Временной фактор в экономике имеет важное значение, его необходимо учитывать при определении контрактной цены. Под воздействием инфляции происходит изменение цен на материальные ресурсы, ставок заработной платы. Поэтому базовую цену товара следует откорректировать на предполагаемые темпы инфляции, равные среднегодовому росту цен за время между подписанием контракта и сроком исполнения. При этом если в качестве базовой цены принята мировая цена, то индекс роста цен следует учитывать по данным о предполагаемом росте цен данного товара в этой стране и в соответствующей иностранной валюте.

Таким образом, контрактная цена с учетом поправки на сроки поставки будет равна ($p'_{\text{ЭСР}}$):

$$P'_{\text{ЭСР}} = p'_{\text{Э0}} \times I p'_{\text{Э}},$$

где $I p'_{\text{Э}}$ — предлагаемый индекс роста мировых цен в иностранной валюте.

Если базовая цена определяется по затратному методу, т. е. на основе полных издержек организации плюс прибыль, то контрактная цена в иностранной валюте с учетом поправки

на срок поставки может быть рассчитана по той же формуле. Однако индекс инфляции определяется как отношение индекса цен в стране экспортера к индексу курса иностранной валюты по отношению к рублю, т. е.

$$I_{pЭ} \div K,$$

где $I_{pЭ}$ — предполагаемый индекс роста цены продукции в стране экспортера, а K — предполагаемый индекс роста курса иностранной валюты, устанавливаемый Банком России.

При этом базовая цена единицы продукции в иностранной валюте будет равна

$$P'_{Э0} = p_{Э0} \div K,$$

где $p_{Э0}$ — базовая цена единицы продукции в рублях, K — курс иностранной валюты по отношению в рублю, установленной Банком России на момент ее расчета.

Если базовая цена определена на условиях платежа наличными, а при согласовании цены экспортер соглашается на рассрочку платежа, то в этом случае следует учесть те потери, которые несет экспортер при оплате в кредит, и соответственно скорректировать (увеличить) цену. Для этого базовую цену при оплате наличными необходимо умножить на коэффициент кредитного влияния ($K_{кр}$), т. е. привести цену при оплате наличными к условиям платежа в кредит:

$$P'_{ЭУО} = p_{Э0} \times K_{кр},$$

где $P'_{ЭУО}$ — контрактная цена с учетом поправки на условия платежа;

$$K_{кр} = (1 + П_C)^N,$$

$П_C$ — годовая ставка процентов по депозиту, N — периоды задолженности платежа, в годах.

Если коммерческий кредит предоставлен на срок менее года, то $K_{кр}$ определяется по формуле:

$$K_{кр} = (1 + (П_C \div 100) \times (Д \div 360)),$$

где $Д$ — срок предоставления коммерческого кредита в днях.

Если базовая цена определена на условиях платежа в кредит, а в контракте предусмотрена оплата наличными, то контрактная цена должна быть скорректирована в сторону уменьшения. Коэффициент кредитного влияния в этом случае составит:

$$K_{кр} = 1 \div (1 + (П_C \div 100) \times (Д \div 360)), K_{кр} = (1 + П_C)^N.$$

Контрактную цену единицы продукции в иностранной валюте с учетом всех поправок ($p'_{\text{Э1}}$) можно представить в виде:

$$p'_{\text{Э1}} = (p'_{\text{Э0}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}} + \Delta p'_{\text{ЭБУП}}) \times I_{p'_{\text{Э}}} \times K_{\text{КР}},$$

цену единицы продукции в рублевом эквиваленте ($p'_{\text{Э1}}$) на дату подписания контракта можно представить так:

$$p'_{\text{Э1}} = [(p'_{\text{Э0}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}} + \Delta p'_{\text{ЭБУП}}) \times I_{p'_{\text{Э}}} \times K_{\text{КР}}] \times k,$$

где k — курс ЦБ РФ для соответствующего вида иностранной валюты по отношению к рублю на момент подписания контракта.

Общая стоимость поставки по данному контракту в рублевом эквиваленте на момент его подписания с учетом всех поправок составит:

$$q_{\text{Э}p_{\text{Э1}}} = [(p'_{\text{Э0}} + \Delta p'_{\text{ЭТК}} + \Delta p'_{\text{ЭБУП}}) \times I_{p'_{\text{Э}}} \times K_{\text{КР}}] \times k \times q_{\text{Э}},$$

где $q_{\text{Э}}$ — количество экспортируемого товара.

Литература

1. Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо, 2012.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2011.
3. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2011.

Одарченко Ксения

студентка гр. 351-1/5-5

АНАЛИЗ И ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Одна из важнейших задач перспективного финансового анализа состоит в том, чтобы путем предварительной оценки финансового состояния организации обосновать выбор и значение ключевых показателей с учетом стратегии развития компании, ее целевых задач. Практическое значение прогноз-ного финансового анализа состоит в том, что он позволяет:

- заблаговременно выявить, насколько основные направления предполагаемой деятельности соответствуют целевым задачам;
- понять, насколько показатели финансовых бюджетов соответствуют внутренним возможностям организации и условиям внешней среды;
- оценить взаимную увязку и сбалансированность показателей бизнес-плана;
- охарактеризовать перспективы роста и на этой основе обосновать приемлемую стратегию роста.

При рассмотрении внешних факторов следует учитывать общую экономическую ситуацию: доступность и стоимость финансовых ресурсов; ожидаемые темпы инфляции; динамику валютных курсов; отраслевые особенности; состояние и перспективы развития рынка.

В составе основных внутренних факторов следует учитывать финансовую стратегию компании и конкретные целевые задачи той стадии ее развития, на которой она находится; возможности производственного потенциала; политику управления основным и оборотным капиталом; финансовые альтернативы привлечения источников; дивидендную политику и др. В основе построения финансового бюджета и расчета его основных показателей лежит прогнозный анализ объема продаж. Прогнозный анализ объема продаж основан на изучении таких факторов, как прошлый объем продаж; рыночная конъюнктура и ее возможное изменение; конкуренция на данном рынке; доходность продукции; ценовая политика; имеющиеся производственные мощности; долгосрочные тенденции продаж различных видов продукции.

В практике перспективного анализа применяются различные методы прогнозирования продаж, такие как:

- **экспертные методы**, базирующиеся на использовании опыта и знаний работников службы маркетинга и производственных руководителей (консультанты-маркетологи). Успешность применения экспертных методов зависит от количества и квалификации экспертов, которых удается привлечь к работе;
- **статистические методы**, основанные на изучении динамики показателей и установлении тренда (методов динамических рядов, а также регрессивного анализа). Преимущественная ориентация на эти методы может привести к серьезным просчетам, поскольку результаты

прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных и не учитывают изменения внешней среды в будущем.

Необходимо предусмотреть несколько сценариев продаж. Для каждого варианта прогноза доходов следует разработать соответствующий ему сценарий расходов. Анализ полученных результатов с точки зрения стратегии компании и выбранных целевых показателей (доля рынка, объем и динамика продаж в разрезе отдельных сегментов) позволяет разработать бюджет доходов и расходов (БДР) для каждого сценария развития с учетом присущих им рисков. Столь пристальное внимание к обоснованности оценки продаж объясняется ролью данного показателя в формировании важнейших финансовых показателей бюджета. Сказанное иллюстрирует схема под названием: «Механизм влияния объема продаж на показатели финансового плана».



Как следует из приведенной схемы, планируемое изменение (увеличение) объема продаж должно найти отражение в увеличении объема производства или — для торговой компании — в увеличении объема закупок. Это в свою очередь влечет за собой рост расходов, с одной стороны, и рост

запасов сырья, готовой продукции или товаров — с другой. Увеличение запасов приводит к росту кредиторской задолженности.

Прирост дебиторской задолженности запасов за вычетом связанного с этим прироста кредиторской задолженности определяет величину дополнительной потребности в собственном оборотном капитале. Полученная величина должна быть сопоставима с планируемой величиной прибыли как источника покрытия этой потребности. Недостаточность прибыли для покрытия потребности в собственном оборотном капитале в этих условиях будет свидетельствовать о несбалансированности бюджета. Это в свою очередь делает необходимым поиск решений, среди которых — совершенствование управлением операционной деятельностью за счет сокращения операционного и финансового цикла. В противном случае неизбежно привлечение дополнительных внешних источников.

Если в силу определенных объективных или субъективных причин меры не будут приняты, можно ожидать, что планируемый рост продаж приведет к проблемам с поддержанием платежеспособности, причем серьезность таких проблем зависит от выбранного компанией темпа роста продаж. В то же время представленная на нашей схеме зависимость важнейших финансовых показателей от объема продаж показывает значимость просчетов в бюджете продаж. Цена ошибки в прогнозных расчетах продаж — снижение прибыли. Завышенный в плане объем продаж предопределяет завышенную плановую величину расходов.

Продажа продукции является заключительным этапом операционного цикла, наступающим после того, как расходы, связанные с производством продукции и продвижением ее на рынке, уже понесены. Следовательно, потери в виде сокращения прибыли будут выявлены, когда большинство таких расходов принимает необратимый характер. Далее предполагаемый рост продаж делает необходимым рост оборотного капитала. В этих условиях снижение реальной величины продаж приведет к замедлению оборачиваемости и как следствие — увеличению потребности в дополнительном финансировании, а значит, и к дополнительным финансовым расходам. В подобной ситуации у компании возникают значительные проблемы с платежеспособностью: как было показано ранее, замедление оборачиваемости оборотных активов обычно приводит к дефициту денежных средств.

Все это повышает требования к качеству планирования объема продаж. Рост объема продаж большинством менеджеров и собственников воспринимается как положительный фактор увеличения доли рынка и прибыли. Вместе с тем с точки зрения поддержания платежеспособности быстрый рост — далеко не всегда благо. Более того, как это ни парадоксально, быстрый рост для компании может оказаться не менее опасным, чем рост медленный. Высокие темпы роста продаж могут создать весьма значительные финансовые проблемы вплоть до банкротства.

Увеличение продаж предполагает дополнительные вложения, прежде всего в оборотный капитал, а также и в основной. Это заставляет компанию увеличивать заемное финансирование. Увеличивающийся объем заимствований повышает риск утраты платежеспособности и потери контроля над компанией. Как следствие, возникает проблема обоснования того темпа роста продаж, который, соответствуя стратегическим задачам развития компании, не создавал бы угрозу потери платежеспособности. Это в свою очередь делает необходимым ответ на вопрос, какой рост активов, вытекающий из требования роста продаж, может быть обеспечен без дополнительного привлечения внешнего финансирования. Единственным источником этого может стать чистая прибыль, остающаяся после выплаты дивидендов, или нераспределенная прибыль.

Прирост собственного капитала за счет нераспределенной прибыли определяется отношением полученной прибыли к величине собственного капитала на начало этого периода. Данный показатель принято обозначать как g .

В то же время нужно помнить, что величина нераспределенной прибыли зависит от коэффициента реинвестирования прибыли r , характеризующего долю чистой прибыли, реинвестируемую в активы. Данный коэффициент связан с коэффициентом дивидендных выплат, который в свою очередь отражает ту часть чистой прибыли, которая выплачивается в виде дивидендов. В сумме эти два коэффициента дают 1, или 100%. Тогда

$$g = NP \times r : E,$$

где NP — чистая прибыль за период;

E — собственный капитал компании на начало периода;

r — коэффициент накопления (доля нераспределенной прибыли после уплаты дивидендов). Таким образом, экономический

смысл расчета величины g состоит в том, что он характеризует тот прирост продаж, который может быть обеспечен за счет собственных внутренних источников финансирования.

В то же время отношение чистой прибыли к собственному капиталу есть не что иное, как рентабельность собственного капитала (ROE). Рентабельность собственного капитала определяется влиянием следующих факторов:

$$ROE = \frac{NP}{S} + \frac{S}{A} + \frac{A}{E},$$

где A — величина активов;

S — объем продаж.

Тогда можем записать:

$$g^1 = \frac{NP}{S} + \frac{S}{A} + \frac{A}{E} r.$$

Полученная формула получила название формулы устойчивых темпов роста. Ее практическое значение состоит в том, что она позволяет выявить влияние на темпы роста важнейших финансовых факторов:

- 1) рентабельности продаж;
- 2) оборачиваемости активов;
- 3) структуры пассивов;
- 4) пропорций распределения чистой прибыли.

Проанализировав резервы роста рентабельности продаж, ускорения оборачиваемости, оценивая безопасное значение доли собственного капитала, а также согласовав это с принятой в компании дивидендной политикой можно обосновать приемлемые для компании темпы роста продаж.

Необходимо понимать и оценивать последствия отклонения фактических темпов роста от g . Если фактическая величина темпов роста продаж меньше g , у компании возникают свободные денежные средства. Избыточные денежные средства могут привести к снижению эффективности вложения капитала. Разумеется, чрезмерно низкие темпы роста вызовут другую проблему — потерю доли рынка и угрозу поглощения.

Таким образом, анализ темпов роста позволяет определить условия достижения выбранной стратегии и закрепить их в виде целевых показателей бюджета.

Такой анализ, в частности, позволяет ответить на вопрос о том, какую прибыль должна заработать компания, чтобы при выбранных темпах роста продаж обеспечить поддержание платежеспособности. Полученная величина прибыли должна быть

согласована с величиной, заложенной в бюджет доходов и расходов компании (БД и Р). Только после обоснования темпов роста продаж и согласования их с цифрами, заложенными в бюджет продаж, следует переходить к прогнозному анализу расходов и составлению БД и Р.

Литература

1. *Бочаров В. В.* Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2009.
2. *Ефимова О. В.* Финансовый анализ. М.: Омега-Л, 2010.
3. *Шеремет А. Д., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2011.

Петрова Наталья
студентка ИВЭСЭП

ГИБКИЕ СМЕТЫ И ИХ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВОМ

В основе формирования бизнес-плана лежит сметное планирование, включающее в себя непосредственное планирование и мониторинг текущей хозяйственной деятельности.

Смета — это форма планового расчета, которая определяет программу действий организации на предстоящий период. Главным фактором оценки деятельности организации является сравнение фактических и сметных данных. Постоянное сравнение переменных и постоянных затрат способствует выявлению отклонений и их анализу.

Сравнение фактических и сметных данных является главным фактором оценки деятельности организации.

Они играют разную роль в оценке исполнения смет.

Постоянные расходы не корректируются с изменением фактического объема продукции по сравнению с планом, и если возникают отклонения фактических затрат от плановых, то анализируются причины, повлекшие их. Переменные расходы, наоборот, должны быть пересчитаны в смете на фактическое исполнение объема работ.

В ряде случаев дальнейшее сравнение откорректированных переменных расходов с фактическими затратами коренным образом меняет выводы аналитика.

Тщательно подготовленные сметы представляют собой своеобразный стандарт.

С ним сравнивают достигнутые результаты. Анализ отклонений между реальными результатами и данными сметы позволяет:

- определить проблемную область деятельности, которая требует первоочередного внимания;
- выявить новые возможности, не предусмотренные в процессе разработки смет;
- выявить причины неудовлетворительной работы;
- стимулировать эффективную работу руководителей и персонала организации.

Чтобы правильно контролировать исполнение сметы, необходимо скорректировать плановые данные в части переменных расходов на соответствующий фактический выпуск продукции. С этой целью составляются гибкие сметы, на основе которых проводится анализ. Свое название такие сметы получили потому, что они приспособлены к меняющимся уровням деловой активности, т. е. могут быть рассчитаны на любой из них или легко скорректированы в соответствии с фактически достигнутым уровнем такой активности. В этом состоит их отличие от традиционных жестких (статичных) смет, составляемых только для одного уровня деловой активности (одного значения объема производства).

Гибкие сметы можно использовать в предплановом и после плановом периодах: в первом случае они помогают выбрать оптимальный вариант объема продаж и производства, во втором (при проведении анализа) — точно оценить результаты деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений.

Характерные особенности гибкой сметы следующие:

- наличие формулы гибкой сметы, называемой иногда формулой соотношения «затраты — объем», представляющей собой совокупность нормативов для каждой статьи затрат и позволяющей определить нормативные затраты для любого (как планового, так и фактического) уровня деловой активности;
- переменные и постоянные затраты даются отдельно, что позволяет анализировать влияние каждой составляющей затрат на формирование себестоимости как единицы продукции, так и всего выпуска на любом возможном уровне деловой активности. При этом очевидно, что по мере перехода на более высокие уровни деловой актив-

ности переменные затраты на единицу продукции не изменяются, а на весь выпуск увеличиваются пропорционально росту объема производства. В свою очередь, постоянные затраты применительно к выпуску не изменяются, а на единицу продукции уменьшаются.

Универсальная полная формула гибкой сметы представляет собой следующее:

$$A \text{ постоянных затрат} + B \text{ переменных затрат на единицу объема деятельности.}$$

В зависимости от специфики предприятия, существующей системы планирования, уровня управления и других факторов объем деятельности может быть представлен в стоимостном выражении, натуральных единицах (штуках, тоннах, метрах и т. д.) времени работы основных производственных рабочих или производственного оборудования, в процентах загрузки производственных мощностей.

Исходя из данной формулы возможны два способа разработки и представления гибкой сметы. По первому способу любая статья является «чистой», т. е. представляет собой либо переменные, либо постоянные затраты. В этом случае формула, для переменных затрат ее первая часть равна нулю, а для постоянных затрат нулю равняется вторая часть формулы. В общем виде условный пример гибкой сметы для производственной фирмы, составленной по первому варианту, выглядит следующим образом (см. табл. 1).

Таблица 1

Пример гибкой сметы (I вариант)

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	7200
Основные материалы	7 д. е. на 1 изделие	31 500	37 800	44 100	50 400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 изделие	13 500	16 200	18 900	21 600
Переменные накладные расходы	6 д. е. на 1 изделие	27 000	32 400	37 800	43 200
Постоянные накладные расходы	79 000 д. е.	79 000	79 000	79 000	79 000
Всего себестоимость	x	151 000	165 400	179 800	194 200

Разработка дифференцированных нормативов и расчет сметных значений для переменных и постоянных накладных расходов является характерной для управленческого учета. Однако для анализа затрат и соответствующего управления ими необходимо иметь более конкретную информацию, например, о том, какие затраты (по характеру и величине) формируются на стадиях производства и сбыта, в сфере управления и т. д.

В связи с этим при втором способе разработки гибких смет не делается попытка сформировать «чистые» статьи, а в основу кладется функциональное назначение затрат.

В таком случае, следует подчеркнуть, что деление затрат на переменные и постоянные сохраняется, и те статьи накладных расходов, которые являются смешанными, т. е. включают в себя как постоянную, так и переменную составляющие, определяются на основе полной формулы гибкой сметы. В этом случае гибкая смета для рассматриваемой производственной фирмы будет выглядеть следующим образом (см. табл. 2).

Таблица 2

Пример гибкой сметы (II вариант)

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	7200
Основные материалы	7 д. е. на 1 изделие	31 500	37 800	44 100	50 400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 изделие	13 400	16 200	18 900	21 600
Производственные накладные расходы	16 000 д. е. ПР + 4 д. е. на 1 изделие	34 000	37 600	41 200	44 800
Административные накладные расходы	33 500 д. е. ПР	33 500	33 500	33 500	33 500
Реализационные накладные расходы	29 500 д. е. ПР + 2 д. е. на 1 изделие	38 500	40 300	42 100	43 900
Всего себестоимость	x	151 000	165 400	179 800	194 200

При сравнении таблиц 1 и 2 становится ясно, что постоянные затраты в сумме 79 000 д. е., представленные в первом

случае одной статьей, во втором варианте распределены по трем самостоятельным статьям накладных расходов притом, что только одна из них — «Административные расходы» — включает лишь постоянную составляющую. В свою очередь, гибкая смета, составленная по второму варианту, показывает, какой вклад в формирование переменных накладных расходов на единицу продукции вносят стадии производства и реализации (4 д. е. и 2 д. е. соответственно).

Очевидно, что в зависимости от уровня составления сметы структура накладных расходов может существенно отличаться, и по мере ее конкретизации из состава статей, являющихся смешанными, могут выделяться постоянные и переменные затраты.

Так, гибкая смета для цеха производственной фирмы может иметь следующий вид (табл. 3).

Таблица 3

Пример гибкой сметы (III вариант)

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	4500
Основные материалы	7 д. е. на 1 изделие	31 500	37 800	44 100	50 400
Заработная плата основных производственных рабочих	3 д. е. на 1 изделие	13 500	16 200	18 900	21 600
Вспомогательные материалы	500 д. е. ПР + 11 д.е на 1 изделие	5450	6440	7430	8420
Заработная плата вспомогательных рабочих	2100 д. е. ПР + 0,9 д. е. на 1 изделие	6150	6960	7770	8580
Заработная плата администрации и специалистов цеха	6200 д. е. ПР	6200	6200	6200	6200
Электроэнергия	1,3 д. е. на 1 изделие	5850	7020	8190	9360
Освещение и отопление	2500 ПР	2500	2500	2500	2500
Амортизация здания и оборудования цеха	3800 ПР	3800	3800	3800	3800

Статьи затрат	Формула сметы	Уровень деловой активности, изделий			
		4500	5400	6300	4500
Техническое обслуживание и ремонт оборудования	900 ПР + 0,7 д. е. на 1 изделие	4050	4680	5310	5940
Всего накладных расходов	х	34 000	37 600	41 200	44 800
Итого затрат цеха	х	79 000	91 600	104 200	116 800

Можно заметить, что в гибкой смете, составляемой на уровне цеха, производственные накладные расходы, являющиеся смешанными для предприятия в целом, представлены тремя «чистыми» статьями постоянных, одной статьей переменных, и тремя статьями смешанных затрат. Очевидно, на более низком уровне, например, в смете производственного участка или службы цеха, из состава смешанных затрат также будут выделены переменные и (или) постоянные затраты. Таким образом, система гибких смет, составленных по функциональному признаку (местам возникновения затрат), обеспечивает информационные возможности анализа как на стадии принятия управленческих решений, так и при оценке результатов деятельности за прошедший период.

Литература

1. Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо, 2012.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2011.
3. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2011.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГИБКИХ СМЕТ ДЛЯ АНАЛИЗА ВАРИАНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Как известно, на стадии планирования осуществляется разработка вариантов предполагаемой хозяйственно-финансовой деятельности и выбор из них наиболее приемлемых. Гибкие сметы могут использоваться для анализа фактически достигнутых результатов в целях контроля выполнения планового задания и выявления отклонений. Уровни деловой активности, закладываемые в гибкую смету, представляют собой варианты управленческих решений. В свою очередь, информация о затратах и финансовых результатах по каждому варианту позволяет осуществлять анализ с целью выбора того варианта, который исходя из имеющихся или предполагаемых производственных возможностей предприятия и потребностей рынка представляется наиболее эффективным.

Неверно сравнивать фактические затраты при одном уровне деловой активности с запланированными затратами для другого уровня деловой активности. Требуется скорректировать плановые показатели, пересчитав их на фактический объем производства.

Анализ отклонений фактических результатов от бюджетных в зависимости от потребностей менеджеров имеет разную степень детализации. Он необходим как для оценки результатов деятельности подразделений и предприятия в целом, так и для выработки управленческих решений, направленных на совершенствование их работы:

- **Первый уровень анализа отклонений:** сравнение фактических данных с показателями статичной сметы. Благоприятными считаются отклонения, вызывающие увеличение финансового результата, а неблагоприятными — вызывающие его уменьшение.
- **Второй уровень анализа:** сравнение фактических данных с информацией гибкой сметы. Гибкая смета предполагает пересчет плановых показателей на фактический объем продаж и помогает менеджерам исключить при проведении анализа влияние фактора объема. Получив в результате анализа второго уровня более под-

робную и корректную информацию, менеджеру центра затрат, возможно, захочется ее детализировать и выявить характер, причины и виновников отклонений, чтобы не допустить неблагоприятных отклонений в будущем. Эту информацию можно получить, проведя анализ отклонений третьего уровня.

- **Третий уровень анализа:** детализация отклонений. На этом уровне анализа производят сравнение фактических данных с информацией гибкой сметы, причем при сравнении фактических и бюджетных данных предпочтительнее использовать нормативный уровень планируемых затрат как более точных, позволяющих получать объективные гибкие сметы. При отсутствии на предприятии системы нормативного учета затрат («стандарт-кост») трудоемкость составления гибких смет значительно возрастает, а достоверность скорректированных смет уменьшается. Кроме того, система нормативного учета позволяет проводить более детальный анализ отклонений фактических затрат от плановых.

Отражение величины отклонений от норм с выявлением причин и виновников позволяет в рамках нормативного учета реализовать систему контроля и регулирования производственного процесса, известную как управление по отклонениям.

Управление по отклонениям обеспечивает контроль затрат путем сравнения фактических и планируемых результатов, выявление отклонений и их устранение. Схемы такого вида известны как контрольные системы обратной связи, которые предполагают наблюдение за достигнутыми и планируемыми результатами и принятие в случае необходимости действий по устранению отклонений. Если информация о показателях сметы относится на центры ответственности так, чтобы за отклонения от нормативных затрат нес ответственность менеджер данного центра, то такая система называется учетом ответственности.

Можно выделить следующие задачи анализа, осуществляемого в управлении:

1. Анализ изменения себестоимости единицы продаж (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) по уровням деловой активности.

Составляя данные о затратах и возможных ценах в зависимости от выбранного или установленного критерия эф-

фективности (а таким критерием может быть максимум прибыли на единицу продукции, рентабельность продукции или продаж, сумма прибыли, процент загрузки производственных мощностей и т. д.), можно выбирать соответствующий вариант.

Например, структура и величина себестоимости единицы изделия, выпускаемого фирмой, в зависимости от уровня деловой активности, представляют собой следующее (табл. 1):

Таблица 1

Показатели	Уровень деловой активности, изделий			
	4500	5400	6300	7200
Переменные затраты на единицу изделия	16	16	16	16
Постоянные затраты на единицу изделия	17,56	14,63	12,54	10,97
Себестоимость единицы изделия	33,56	30,63	28,54	26,97

Как видно из таблицы, увеличение объемов производства в интервале от 4500 до 7200 изделий приводит к снижению величины постоянных расходов, приходящихся на одно изделие на 37,5%. Как следствие, доля постоянных затрат в себестоимости изделия уменьшается, при том что полная себестоимость снижается на 19,6%. Очевидно, что наиболее высокий уровень деловой активности явился бы самым эффективным, однако в условиях конкурентного рынка фирма может увеличивать объемы продаж своей продукции при условии снижения цен на нее. В связи с этим показатели эффективности вариантов управленческих решений в результате одновременного воздействия эффекта увеличения объемов производства продукции и снижения цен на нее представляют собой следующее (табл. 2).

Анализ вариантов показал, что значительный рост эффективности наблюдается при переходе от уровня деловой активности 4500 изделий к выпуску 5400 изделий. Сравнительно небольшое снижение цены на 1 д. е. перекрывается существенным воздействием роста объемов производства на 20%. Как следствие, себестоимость изделия упала, прибыль на одно изделие возросла, показатели рентабельности продукции и продаж вырастают на 57% и 47% соответственно, а сумма прибы-

Таблица 2

Показатели	Уровень деловой активности, изделий			
	4500	5400	6300	7200
Цена единицы изделия, при которой обеспечивается соответствующий объем продаж	38,0	37,0	34,5	32
Себестоимость единицы изделия	33,56	30,63	28,54	26,97
Прибыль на единицу изделия	4,44	6,37	5,96	5,03
Рентабельность продукции, % к себестоимости	12,23	20,80	20,88	18,65
Рентабельность продаж, % к цене	11,68	17,22	17,28	15,72
Прибыль от продаж	19980	34398	37548	36216

ли от продаж — более чем на 72%. По мере перехода к выпуску продукции объемом 6300 изделий рост эффективности замедляется, поскольку цена и себестоимость изделия снижаются практически на одну и ту же величину. Естественно, что прибыль от продаж в этом случае возрастает только за счет количества продаж. Наконец, при уровне деловой активности в 7200 изделий отрицательное воздействие снижения цены более чем на 7% превысит эффект увеличения объемов производства. В результате величины прибыли на одно изделие и показатели рентабельности оказываются ниже, чем по второму и третьему вариантам. Кроме того, сумма прибыли от продаж в этом случае, несмотря на самый высокий для данной гибкой сметы объем продаж, на 3,5% меньше, чем на предыдущем уровне деловой активности.

Таким образом, на основании проведенного анализа финансовым менеджером фирмы следует отказаться от самого низкого и самого высокого уровней деловой активности и осуществлять выбор между уровнем деловой активности в 5400 изделий и 6300 изделий. Поскольку показатели рентабельности для этих вариантов практически совпадают, то при использовании в качестве критерия величины прибыли на единицу продукции следует выбрать второй вариант, а если поставлена задача максимизации прибыли от продаж — то предпочтительным является объем производства в 6300 изделий. На выбор варианта могут повлиять и другие факторы. Например, если фирма планирует постепенное сокращение производства, то логичнее выбрать третий вариант, а если необходимо сохранить свое присутствие на рынке или

расширить рыночный сегмент, то, напротив, — четвертый вариант.

2. Анализ плановых значений точки безубыточности и величины прибыли по уровням деловой активности.

Возможность осуществления данных аналитических процедур заложена в самой концепции гибкой сметы — разделении затрат на постоянные и переменные. Как известно, для нахождения точки безубыточности необходима информация о таких характеристиках производства и реализации, как постоянные затраты предприятия, величина переменных затрат на единицу продукции и цена продаж. При этом в формуле гибкой сметы содержится вся необходимая информация о затратах. Очевидно, что имея данные о цене, можно определить точку безубыточности, значение которой для всех уровней деловой активности при неизменной цене будет одинаковым, а также сумму прибыли, величина которой будет меняться в зависимости от уровня деловой активности.

Например, производственная фирма выпускает продукцию, информация о затратах на которую представлена в соответствующей гибкой смете. Рынок данной и аналогичной ей продукции насыщен и находится в состоянии стагнации. На текущий год заключены договора на поставку 4000 изделий по цене 40 д. е., однако на будущий год пока удалось сформировать портфель заказов только на 1200 изделий. По оценке менеджеров по продажам, максимальный объем заказов вряд ли превысит 3000 изделий, и то при условии снижения цены на 10%, т. е. до 36 д. е. Необходимо выяснить, как изменится значение точки безубыточности и на сколько снизится операционная прибыль (прибыль от продаж).

Из формулы гибкой сметы следует, что сумма постоянных затрат фирмы составляет 79 000 д. е., а величина переменных затрат на одно изделие — 16 д. е. Соответственно, удельный маржинальный доход, приносимый продукцией в текущем году, — 24 д. е. (40 – 16), а предполагаемый доход будущего года — 20 д. е. (36 – 16).

Значение точки безубыточности в первом случае составляет:

$$79000 : 24 = 3291,7 \ll 3292 \text{ изделия,}$$

а прибыль от продаж:

$$(4000 - 3292) \times 24 = 708 < 3 > \times 24 = 16\,992 \text{ д. е.}$$

3292 изделия обеспечивают достижение точки безубыточности, а 708 изделий непосредственно позволяют получить прибыль.

Проведенные расчеты показали, что, поскольку значение точки безубыточности — 3292 изделий, то даже при цене 40 д. е. выпуск 3000 изделий принесет убыток в 7008 д. е. $(3000 - 3292) \times 24$.

Кроме того, если цена снизится до 36 д. е., то величина убытка значительно возрастет, поскольку в этом случае значение точки безубыточности увеличится до 3950 изделий $(79\ 000 : 20)$. Величина убытка, соответственно, составит: $(3000 - 3950) \times 20 = 19\ 000$ д. е.

Таким образом, несмотря на достаточно высокий удельный маржинальный доход, равный 20 д. е., или в расчете на денежную единицу — 0,56 $(20 : 36)$, потребности рынка не позволяют сформировать такой портфель заказов (продаж), который обеспечил бы покрытие больших постоянных затрат фирмы и получение прибыли в плановом периоде.

Очевидно, что если менеджеры фирмы не найдут возможности снизить постоянные затраты хотя бы на 19 000 д. е., т. е. на 24%, то производство и продажа данной продукции становятся нецелесообразными. Для обеспечения безубыточности необходимо, таким образом, разрабатывать управленческие решения по изменению ассортиментной политики фирмы, критерием эффективности которых будет являться получение маржинального дохода в сумме не меньше 55 000 д. е. $(79\ 000 - 24\ 000)$.

Таким образом, на стадии разработки вариантов управленческих решений использование гибкой сметы позволяет решать такие задачи анализа, как определение точки безубыточности, кромки безопасности (запаса финансовой прочности) и планирование прибыли. В то же время анализ соотношения «затраты — объем продаж — прибыль» на основе гибкой сметы затруднителен, поскольку предполагает возможность изменения отдельных составляющих формулы гибкой сметы, и ее использование в качестве базы анализа практически исчерпывается.

Следует обратить внимание на одно принципиальное преимущество использования гибких смет в анализе. Как правило, при проведении маржинального анализа возникает проблема разделения смешанных (полупеременных) затрат на постоянную и переменную составляющие, для чего используются

соответствующие методы, иногда довольно трудоемкие и не всегда обеспечивающие требуемую точность. Формула гибкой сметы обеспечивает такое разделение с достаточной точностью.

Литература

1. Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо, 2012.

2. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2011.

3. *Шеремет А. Д., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2011.

Аршукова Галина, Зеленая Ирина
студентки ИВЭСЭП

СЕГМЕНТАРНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И МЕТОДЫ ЕЕ АНАЛИЗА

Обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью управленческого анализа изучаются тенденции развития, вырабатывается экономическая стратегия, исследуются факторы изменения результатов деятельности организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль над их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства и продаж.

Пользователи отчетности многоотраслевых предприятий, имеющих широкую географию рынков сбыта, сталкиваются с проблемой оценки влияния отдельных направлений бизнеса на результаты деятельности организации в целом. Поэтому в международной и отечественной практике учета предусмотрены требования по раскрытию информации в разрезе отдельных сегментов. Значимость такой информации определяется тем, что уровень риска по различным видам продуктов, географическим зонам или наиболее крупным покупателям может значительно различаться.

Зачастую руководство компании стремится скрыть неэффективные или убыточные направления деятельности за счет прибыли, получаемой от других структур или подразделений предприятия. Акционеры, не участвующие в процессе управления, не получают полной информации, а следовательно, отсутствует уверенность в эффективном управлении компаний.

Знание особенностей содержания и формирования сегментарной отчетности обеспечивает построение методики ее анализа, в составе которой целесообразно выделить два направления:

- анализ отчетной информации в разрезе операционных сегментов деятельности организации;
- анализ отчетной информации в разрезе географических сегментов деятельности организации. Информация, содержащаяся в сегментарной финансовой отчетности, позволяет лучше отследить деятельность организации, перспективы ее развития, подверженность рискам и получению прибыли (ПБУ 12/2000).

Сегментарная управленческая отчетность необходима предприятию для нужд внутреннего планирования, управления и контроля, следовательно, пользователями такой отчетности являются менеджеры организации.

Принципы формирования показателей сегментарной финансовой отчетности от принципов управленческой отличаются тем, что первое основывается на данных финансового учета, а вторая — на информацию управленческого учета.

Финансовый учет ограничивается управлением только теми процессами, для учета которых он предназначен, а управленческий — представляет собой комплексный метод внутрихозяйственного управления.

На выходе бухгалтерской информационной системы формируются отчеты, во-первых, для внешних пользователей, во-вторых, для целей периодического планирования и контроля и, в-третьих, для принятия решений в нестандартных ситуациях и выборе политики организации. Прерогатива финансового учета связана с составлением отчетов первой группы. Задача бухгалтерского управленческого учета заключается в составлении отчетов второй и третьей групп, информация которых предназначена для собственников организации. Эти отчеты должны содержать информацию не только об общем финансовом состоянии, но и о состоянии дел непосредственно в области производства для менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей.

Однако, несмотря на указанные различия, показатели сегментарной управленческой и финансовой отчетности, полученные на основе единой информационной базы, тесно взаимосвязаны.

Различают операционные и географические сегменты.

Операционный сегмент — это выделяемая деятельность организации по производству определенного товара, выполнению определенной работы или оказанию определенной услуги.

Географический сегмент — это выделяемая деятельность организации по производству товара, выполнению работ или оказанию услуг в определенном географическом регионе.

Отчетный сегмент — операционный или географический сегмент, информация по которому подлежит обязательному раскрытию в бухгалтерской или сводной бухгалтерской отчетности. Перечень отчетных сегментов устанавливается организацией самостоятельно. На отчетные сегменты должно приходиться не менее 75% выручки организации. Если на отчетные сегменты, выделенные при подготовке бухгалтерской отчетности, приходится менее 75% выручки, то должны быть выделены дополнительные отчетные сегменты независимо от того, удовлетворяют ли они условия, определенным в ПБУ 12/2000.

При удельном весе выручки от продажи, финансового результата или активов в 10% и более та или иная территория должна быть выделена в самостоятельный отчетный географический сегмент.

Раскрытие информации по отчетным сегментам осуществляется посредством представления определенного перечня показателей. При этом информация может быть первичной или вторичной.

По отчетным сегментам следует выделить показатели первичной отчетности:

- общую величину выручки, в том числе полученную от продажи внешним покупателям и от операций с другими сегментами;
- финансовый результат (прибыль или убыток);
- общую балансовую величину активов;
- общую величину обязательств;
- общую величину капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы;
- общую величину амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам;

- совокупную долю в чистой прибыли (убытке) зависимых и дочерних обществ, совместной деятельности, а также общую величину вложений в эти зависимые общества и совместную деятельность.

Если первичная информация определена по операционным сегментам, то показателями вторичной информации для географических сегментов является:

- величина выручки от продажи внешним покупателем в разрезе географического регион, выделенного по местам расположения рынков сбыта;
- балансовая величина активов по местам расположения активов;
- величина капитального вложения в основные средства и не материальные активы по местам расположения активов.

При этом доля каждого отчетного сегмента должна составлять не менее 10% показателей всех географических сегментов.

К показателям вторичной информации по операционным сегментам относятся:

- выручка от продажи внешним покупателям;
- балансовая величина активов;
- величина капитальных вложений в основные средства и нематериальные активы.

Раскрытие информации по сегментам — способ, позволяющий анализировать риски отдельных направлений деятельности и выявлять их эффективность. Анализ сегментарной отчетности позволяет также оценить перспективы развития предприятия.

Применение горизонтального анализа дает возможность в динамике оценить изменения по каждому сегменту основных показателей, сравнить темпы роста.

Вертикальный анализ — определяет долю каждого сегмента в общих результатах деятельности организации, вклад каждого сегмента в общий результат.

Целесообразно проводить рейтинговую оценку сегментов с целью принятия управленческих решений по каждому сегменту и в целом по организации.

Задача управленческой сегментарной отчетности заключается в том, чтобы подробно, с достаточным уровнем аналитичности, точно и своевременно отразить расходование производственных ресурсов в каждом подразделении и дать качествен-

ную оценку целесообразности и эффективности этих затрат, обеспечив контроль за затратами по центрам ответственности.

Составление управленческой сегментарной отчетности имеет самостоятельное значение и преследует, по крайней мере, три цели:

- информационное обеспечение процесса анализа и эффективности деятельности структурных подразделений, функционирующих в рамках организации;
- оказание помощи пользователям внешней финансовой отчетности в анализе деятельности организации, в оценке ее прибыли и рисков;
- оказание менеджером информационной поддержки при принятии управленческих решений.

Принципы и порядок составления сегментарной управленческой отчетности практически не разработаны. Однако авторами В. Г. Артёменко и В. В. Остаповой в книге «Анализ финансовой отчетности» была предпринята попытка сформулировать основные принципы, необходимые при разработке форм сегментарной управленческой отчетности:

Принципы формирования сегментарной управленческой отчетности

<i>Раскрывающие порядок составления</i>	<i>Раскрывающие порядок представления</i>
Экономичность	Адресность
Надежность	Оперативность
Сопоставимость показателей	Конкретность
Зависимость формата отчетности от ее объекта	Контролируемость
Избирательный подход	Нейтральность
Существенность	Конфиденциальность
Полезность	

Сегментарная отчетность позволяет оценивать эффективность функционирования того или иного сегмента организации, принимать различные управленческие решения и контролировать их выполнение.

Литература

1. *Артеменко В. Г.* Анализ финансовой отчетности. М.: Омега-Л, 2011.

2. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2011.

3. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.

Еременко Денис, Ярощик Дарья
студенты ИВЭСЭП

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА СВОДНОЙ (КОНСОЛИДИРОВАННОЙ) БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Сводная бухгалтерская отчетность — это особый вид бухгалтерской отчетности, составляемый путем объединения (свода) данных бухгалтерской отчетности нескольких предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение при помощи специальных учетных процедур отчетности двух и более предприятий, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях, когда одно или несколько юридически самостоятельных предприятий находятся под контролем одного, материнского (родительского) общества, стоящего над всеми прочими членами группы. Наличие материнско-дочерних отношений между двумя организациями не всегда влечет за собой возникновение группы, поскольку контроль-управление может отсутствовать.

В настоящее время в Российской Федерации существует два вида сводной бухгалтерской отчетности:

- сводная бухгалтерская отчетность федеральных органов исполнительной власти (министерств и ведомств);
- сводная бухгалтерская отчетность группы взаимосвязанных предприятий.

Первый вид сводной отчетности — **сводная бухгалтерская отчетность федеральных органов исполнительной власти (министерств и ведомств)**. Назначение сводного отчета состояло в том, чтобы предоставить возможность органам государственного управления оценить деятельность подчиненных им министерств и ведомств.

Второй вид сводной отчетности — сводная (консолидированная) бухгалтерская отчетность группы взаимосвязанных организаций.

В настоящее время правила и порядок составления сводной отчетности группами взаимосвязанных организаций регулируется следующими документами:

- Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности Приложение к приказу Министерства финансов РФ от 30 декабря 1996 г. № 112.
- «Порядок ведения сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса финансово-промышленной группы», утвержденный Постановлением Правительства РФ от 9 января 1997 г. № 24.

Необходимость консолидации определяется экономической целесообразностью. Предприниматели предпочтительнее создадут несколько мелких коммерческих предприятий вместо одной крупной корпорации, так как они юридически самостоятельны, но экономически взаимосвязаны. В связи с этим предприниматель получает:

1. Определенную экономию на налоговых платежах.
2. Снижается риск ведения бизнеса вследствие дробления и ограничения юридической ответственности по обязательствам.
3. Появляется большая возможность освоения новых форм приложения капитала и рынков сбыта.

Как известно, цель финансовой отчетности состоит в том, чтобы ее пользователи (владельцы, инвесторы, кредиторы, биржевые аналитики, государственные органы и др.) получили адекватное представление о финансовом положении и деятельности предприятия и могли на этой основе принимать соответствующие управленческие решения. В ситуации, когда одни предприятия контролируют другие, возникает необходимость в консолидации финансовой отчетности, ведь более логично анализировать сведения по всей группе в целом, независимо от количества и местонахождения юридических лиц, входящих в нее. При этом каждая юридически самостоятельная компания, входящая в состав этой группы (корпоративной семьи), обязана вести бухгалтерский учет собственных операций и оформлять их результаты в виде финансовой отчетности. Выделяются две особенности консолидированной отчетности:

1. Она не является отчетностью юридически самостоятельной коммерческой организации.
2. Консолидация не есть простое суммирование объединенных статей финансовой отчетности компаний группы.

Особенности составления консолидированной отчетности преследует несколько важных целей:

- унифицирование и облегчение процедуры составления обобщающей отчетности для корпоративных объединений, включая транснациональные корпорации;
- стимулирование развития и практического использования передовых методик учета и составления отчетности;
- обеспечение возможности сравнительного анализа деятельности компаний;
- предоставление всем заинтересованным лицам информации о результатах деятельности финансовом положении материнской компании и ее дочерних организаций, как если бы они составляли одну организацию;
- обеспечение возможности механизма контроля деятельности крупных корпоративных групп со стороны правительственных органов.

В статье 105 и 106 Гражданского кодекса Российской Федерации дается определение дочерней и зависимой компаний.

Статья 105. Дочернее хозяйственное общество

1. Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Статья 106. Зависимое хозяйственное общество

1. Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

2. Хозяйственное общество, которое приобрело более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законами о хозяйственных обществах.

В соответствии с действующим законодательством консолидированные отчеты должны подготавливаться ежегодно и необходимо проводить полную или пропорциональную консолидацию отчетности.

Особенности анализа баланса сводной (консолидированной) бухгалтерской (финансовой) отчетности

Для пользователей вне организации консолидированная бухгалтерская отчетность выступает не основной, а дополнительной информацией, устраняющей ограниченность частных балансов. При анализе необходимо учитывать избежание повторного счета, искусственного завышения капитала и финансовых результатов.

Для этого используется элиминирование статей. Статьи, подлежащие элиминированию — это статьи, которые исключаются из консолидированной отчетности, что приводит к повторному счету и недостоверной финансовой характеристики деятельности группы.

Расчеты, подлежащие элиминированию при составлении консолидированной отчетности:

- 1) задолженность по еще не внесенным в уставный капитал вкладам;
- 2) авансы полученные или выданные;
- 3) займы компаний, входящих в группу;
- 4) взаимная дебиторская и кредиторская задолженность компаний группы;
- 5) другие активы и ценные бумаги;
- 6) расходы и доходы будущих периодов;
- 7) непредвиденные операции.

Методы и приемы, использующиеся для оценки финансового состояния:

- Вертикальный анализ, при котором определяют структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.
- Анализ относительных показателей, при котором проводят расчет отношений между отдельными позициями отчета, определяется взаимосвязь с показателями.
- Метод сравнения, который предполагает установление сходства и различий показателей при условии взаимосвязанности сравниваемых величин, однородности и одинаковой методологии их определения.

Последовательность и методика консолидированного баланса аналогичны анализу обычного баланса. Требуется пояснить, какой вид консолидации отчетности использовался, на каких условиях произошло объединение предприятий в группу, охарактеризовать взаимосвязь и взаимодействие членов группы.

Особенности анализа отчета о прибылях и убытках взаимосвязанных организаций

Финансовые результаты деятельности организации в виде прибылей и убытков определяются путем сопоставления ее доходов и расходов в рамках конкретных отчетных периодов.

В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н (ред. от 08.11.2010), доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации (за исключением вкладов участников (собственников имущества)). В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденным приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 08.11.2010), расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации (за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)).

В зависимости от характера доходов и расходов, условий осуществления и направлений деятельности организации выделяют две основные группы доходов и расходов: от обычных видов деятельности и прочие. Доходы и расходы от обычных видов деятельности получают от операций, являющихся предметом основной деятельности. В отчете о прибылях и убытках доходы представлены в виде выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг. Расходы по обычным видам деятельности представлены: себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг; коммерческими расходами; управленческими расходами. Прочие доходы и расходы — доходы и расходы, которые не являются предметом обычных видов деятельности. К ним относятся доходы и расходы, связанные с осуществлением финансовых вложений; продажей и прочим выбытием имущества; предоставлением активов во временное

пользование за плату; оплатой услуг кредитных организаций; штрафы; пени; неустойки. А также: за нарушение условий хозяйственных договоров; курсовые разницы; прибыли и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; суммы дооценки (уценки) активов за исключением внеоборотных; суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, и др. При составлении отчета о прибылях и убытках взаимосвязанных организаций финансовые результаты деятельности будут зависеть от способа объединения — покупки или слияния. В отчете о прибылях и убытках дочернее предприятие предоставляет наименьшую долю прибыли (убытков). Этот показатель используется для корректировки финансового результата (прибыли или убытков) группы для определения чистой прибыли, причитающейся материнской компании.

В процессе анализа следует рассчитать и оценить долю дочерних обществ в финансовых результатах финансово-промышленной группы. Стоимость компании образованной в результате слияния двух предприятий, очень часто превышает суммарную стоимость этих двух предприятий. В результате слияния предприятий возникает экономия на масштабах — снижение средних издержек, при увеличении масштабов производства. Информация о слиянии предприятий может и должна привести к росту стоимости акций, поскольку цель слияния заключается в максимизации доходов акционеров объединяющихся предприятий.

В таблице приведены показатели, характеризующие доходность акций до и после слияния. Предприятие А присоединяет предприятие Б с помощью слияния акционерного капитала и следующего менового соглашения: 1 акция Б = 0,6 акции А. Такой показатель, как прибыль на акцию, принимается во внимание при слиянии предприятия, для которых важен рост, в ближайшей перспективе, оценка долгосрочной тенденции представляется необязательной. При оценке долгосрочной перспективы необходимо использовать дисконтирование.

В пояснительной записке к сводному балансу и отчету о прибылях и убытках дается перечень всех дочерних обществ с раскрытием ряда данных (наименования обществ, места госрегистрации, величины уставного капитала, доли участия в этих обществах или в их уставном капитале).

Многие мелкие и крупные компании постоянно стремятся расширить и диверсифицировать свою деятельность, объединя-

Таблица 1

Доходность акций объединяющихся предприятий

Показатели	Предприятие А	Предприятие Б	Предприятие после слияния
Текущая прибыль, тыс. руб.	60 000	8000	$(60\ 000 + 8000) = 68\ 000$
Число акций, тыс. шт.	20 000	4000	$(20\ 000 + 0,6 \times 4000) = 22\ 400$
Прибыль на акцию, тыс. руб.	3,00	2,00	$6800 / 22\ 400 = 3,04$

ясь с одной или несколькими компаниями. Существует множество причин для такого объединения:

- Предоставление администрацией приобретающей компании возможности активно эксплуатировать исторически сложившиеся производственные механизмы и эффективные схемы продаж приобретаемой компании.
- Обеспечение компании, инициирующей это объединение, новым составом поставщиков и покупателей, дополнительными производственными ресурсами, включая квалифицируемый производственный персонал и группы квалифицированных менеджеров, а также использование в интересах нового объединения уже сложившихся отношений с потребителями и государственными органами управления и внебюджетными фондами на местах.
- Принадлежность продаваемой компании прямо или косвенно к той отрасли, на которую нацелены процессы диверсификации инициатора объединения.
- Видоизменение организационной структуры рынка, конкуренция при этом остается неизменной.
- Внешнее расширение гораздо более привлекательно и достаточно эффективно по сравнению с поступательным внутренним расширением.
- Психология масштабности, которая заключается в том, что крупная компания привлекает партнеров к совместной деятельности, в связи с чем оживляется деловая ак-

тивность и, в конечном счете, повышается результативность работы объединенной компании.

- Снижение финансового рынка: если одно из предприятий группы неэффективно и не прибыльно, то все убытки будут покрываться собственниками и кредиторами данного дочернего предприятия, т. е. ответственность по обязательствам несет это предприятие, а не группа.
- Экономические причины, обусловлены существенным различием законодательных систем, налогообложения и требований к деятельности компании в разных странах и регионах, а также целесообразностью более эффективно осуществлять деятельность через компании, имеющие юридическую зависимость.
- Преодоление таможенных налоговых барьеров, торговых ограничений, запретов и др.

Объединение компании в условиях развитой рыночной экономики — непрекращающийся процесс. При помощи планирования политики управления своими инвестициями предприятия, стремящиеся объединяться в консолидированные группы, получают возможность подготовить, оценить и реализовать наиболее эффективные инвестиционные проекты и программы.

Литература

1. Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо, 2012.
2. *Артеменко В. Г.* Анализ финансовой отчетности. М.: Омега-Л, 2011.
3. *Мельник М. В., Ефимова О. В.* Анализ финансовой отчетности. М.: Омега-Л, 2011.

Калиновская Анастасия
студентка гр. 551-1/5-5

НОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ УСНО В 2013 г.

Упрощенная система налогообложения — один из видов специального налогового режима, имеющий особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенно-

го периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных Налоговым кодексом и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

Специальные налоговые режимы разработаны для поддержки малого бизнеса, при установлении такого порядка налогообложения, который позволил бы улучшить экономическое состояние существующих предприятий, и дал толчок к развитию малого бизнеса в отраслях производственной сферы.

В связи с выпуском Федерального закона от 25.06.2012 г. № 94-ФЗ, который вносит в Налоговый кодекс целый комплекс поправок и существенно изменяет порядок применения действующих спец. режимов — ЕНВД, УСН и ЕСХН, большинство норм закона, за исключением отдельных приложений, начнет действовать с 1 января 2013 г.

Целью моего доклада является исследование УСН по патентам, как одного из специальных налоговых режимов. Задачи: рассмотреть роль и место УСН по патентам в налоговой системе Российской Федерации и рассмотреть изменения в НК на 2013 г.

Налогоплательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие ее в порядке, установленном кодексом.

Патент выдается на срок от одного до двенадцати месяцев, но только в пределах одного календарного года, таким образом, срок действия патента не может быть пролонгирован на следующий календарный год.

Порядок оплаты патента по УСН фактически заимствует правовой механизм единого налога на вмененный доход, так как цена патента определяется на основании потенциального дохода, размер которого устанавливает субъект РФ. Порядок определения потенциального дохода в главе 26.2 НК РФ предусматривает возможность не более чем в 30 раз увеличить показатели базовой доходности, определяемые для единого налога на вмененный доход.

Применение «упрощенки» организациям предусматривает замену уплаты налога на прибыль, налога на имущество организаций уплатой единого налога. Для индивидуальных предпринимателей, перешедших на «упрощенку», предусмотрена замена уплаты налога на доходы физических лиц, налога на имущество уплатой единого налога, однако освобождение от

уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование не допускается.

Порядок уплаты налога на патентной системе значительно отличается от действующего порядка оплаты стоимости патента. Теперь он зависит от периода, на который выдан патент. Если этот срок не превышает шести месяцев, налог полностью уплачивается не позднее 25 календарных дней после начала действия патента. Если же патент выдан на более длительный срок, то в этот срок уплачивается лишь треть суммы. Оставшаяся часть налогоплательщик перечисляет не позднее 30 календарных дней до момента окончания налогового периода.

Сейчас при применении УСН на основе патента используется показатель «среднесписочная численность», который не может быть больше чем пять человек за налоговый период. Со следующего года вводится другой показатель — «средняя численность» наемных работников. Его максимальное значение — 15 человек. Напомним, что показатель «средняя численность» включает в себя среднесписочную численность, а также среднюю численность работающих по внешнему совместительству и по гражданско-правовым договорам.

Что касается организаций, то у них должно выполняться пять условий, указанных в ст. 346 НК РФ, а именно:

- доход от реализации за девять месяцев предыдущего года не превышает 45 млн руб.;
- средняя численность работников не превышает 100 человек (среднюю численность рассчитывают также за девять месяцев);
- стоимость амортизируемого имущества меньше либо равна 100 млн руб.;
- доля уставного капитала, принадлежащая юридическим лицам, меньше либо равна 25%;
- нет филиалов и представительств.

Даже если эти условия соблюдены, не вправе перейти на упрощенную систему лица, занимающиеся определенным видом деятельности:

- банки;
- страховые компании;
- негосударственные пенсионные фонды;
- инвестиционные фонды;
- профессиональные участники рынка ценных бумаг;
- производители подакцизных товаров;

- лица, занимающиеся добычей и реализацией полезных ископаемых, и др.

Чтобы перейти на упрощенную систему налогообложения, в налоговую инспекцию нужно подать соответствующее заявление с 1 октября по 30 ноября. Вновь созданные организации и вновь зарегистрированные индивидуальные предприниматели, изъявившие желание перейти на упрощенную систему налогообложения, вправе подать заявление о переходе на «упрощенку» в течение трех дней после подачи заявления о постановке на учет в налоговых органах.

Организация должна вернуться к общему режиму, если:

- выручка за отчетный или налоговый период, рассчитанная нарастающим итогом, превысит 60 млн руб.;
- стоимость амортизируемого имущества за отчетный или налоговый период превысит 100 млн руб.

Для индивидуального предпринимателя действует только одно ограничение — размер выручки.

О том, что произошло превышение лимита выручки или стоимости амортизируемого имущества, налогоплательщик должен уведомить налоговую инспекцию в течение 15 дней по окончании того квартала, в котором произошло превышение. Переходить на общий режим налогообложения нужно с начала того квартала, в котором произошло превышение лимитов.

Налоговые декларации по итогам отчетного периода не предоставляются, а по итогам налогового периода — не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Сроки уплаты авансовых платежей — 25-е число месяца, следующего за отчетным периодом. Налогоплательщики обязаны вести налоговый учет показателей своей деятельности, необходимых для исчисления налоговой базы и суммы налога, на основании книги учета доходов и расходов.

В целом новый патентный спец. режим похож на действующий. Как и раньше, ставка налога составляет 6%, получать патенты можно на 1 месяц или год, но в пределах календарного года, патент заменяет уплату НДС, налог на имущество и НДС, за исключением импорта товаров, а также деятельности на основе договора простого/инвестиционного товарищества, концессионного соглашения или договора доверительного управления. Также патент действует на территории того субъекта РФ, где он выдан, но сохранена возможность получать патент в другом субъекте.

Но есть и кое-какие изменения. Так, новый патент не предусматривает ограничение размеров потенциально возможного к получению ИП годового дохода размерами базовой доходности по ЕНВД, если по упомянутым налоговым режимам совпадает вид деятельности, в настоящее время ограничение закреплено в пункте 7 статьи 346.25 НК РФ.

Новые изменения в законодательстве желательно всем заинтересованным предпринимателям и бухгалтерам, чтобы оценить все нововведения и выбрать оптимальный вариант и на какие формы предпринимательской деятельности они распространяются, возможно ли расширить перечень услуг.

Наряду со всеми изменениями в налоговой отчетности не всегда возможно использовать патентную форму по налогообложению вместо бухгалтерской отчетности с учетом минимальной и максимальной ставок финансового годового оборота.

Требуется учитывать по законодательству количественный состав, задействованный на предприятиях и индивидуальных предпринимателями, который четко определяет норматив.

Необходимо следить за сроками выкупа патентов, их приостановки (по необходимости) и возможными формами отчетности для их подтверждения

Следует отметить, что учитывая мировой опыт, формируются новые законодательные рычаги для развития предпринимательства и контроля над финансовыми налоговыми отчислениями.

Упрощенная система налогообложения только в сочетании с административными органами субъектов федерации для координации бизнеса на местах позволит развить необходимые услуги и производственные сферы деятельности, а вместе с ними увеличит налоговые поступления в Федеральный бюджет.

Насколько результативным был шаг с нововведениями в законодательство, рассудит время, а также привлечение новых соискателей на патентную форму налогообложения для развития предпринимательства и увеличение налоговых сборов в федеральный бюджет.

Литература

1. Все положения по бухгалтерскому учету. М.: Эксмо, 2012.
2. Мельник М. В. [и др.]. Аудит. М.: Форум, 2011.
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Сборник нормативных документов.

Аппоева Ж. А.

магистр 1 курса, направление «Экономика» ЭФ КБГУ

Научный руководитель — к. э. н., доцент Сижажева С. С.

*кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
Кабардино-Балкарский государственный университет
и.м. Х. М. Бербекова*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА ВНУТРЕННЕГО АУДИТОРА

Сегодня большое значение уделяется вопросам этики и этического поведения в деловой практике. Соблюдение принципов деловой практики способствует развитию высоких стандартов ведения бизнеса, тем самым оказывая позитивное влияние на итоговые результаты деятельности организации.

Внутренний аудит, являясь независимой службой, должен объективно оценивать эффективность управления рисками, внутреннего контроля и системы корпоративного управления, а также способствовать их совершенствованию.

Специалист внутреннего аудита — это работник, деятельность которого является чрезвычайно важной для всей организации. От его квалификации, компетентности, профессионализма зависит правильность хозяйственных процессов и даже стратегия развития компании в перспективе. Внутреннего аудитора можно сравнить с врачом. Всем известно такое понятие, как врачебная этика, а ведь функции аудитора сравнимы с функциями врача, только объектом благотворного воздействия является не человек, а предприятие (организация). Чтобы принимать верные решения и осуществлять свою профессиональную деятельность, внутренний аудитор должен руководствоваться этическими нормами внутреннего аудитора, закрепленными в Кодексе этики внутренних аудиторов. Институт внутренних аудиторов разработал данный Кодекс, основополагаясь на принципах Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита.

Внутренние аудиторы должны придерживаться следующих принципов:

1. Целостность

Целостность внутренних аудиторов способствует установлению отношений доверия и потому дает основание полагаться на их суждения.

2. Объективность

Внутренние аудиторы демонстрируют высокий уровень профессиональной объективности в процессах сбора, оценки и обмена информацией об объекте аудита. В процессе формирования суждений внутренние аудиторы осуществляют сбалансированные оценки с учетом всех относящихся к объекту аудита обстоятельств и не бывают подвержены ни предвзятости из-за наличия собственных интересов, ни чрезмерному влиянию со стороны.

3. Конфиденциальность

Получая информацию в ходе выполнения аудиторских заданий, внутренние аудиторы уважают ее ценность и право собственности на нее. Поэтому они не раскрывают информацию без получения для этого соответствующих полномочий, за исключением случаев, когда раскрытие такой информации продиктовано юридическими или профессиональными обязанностями.

4. Профессиональная компетентность

Внутренние аудиторы применяют свои знания, навыки и опыт, которые необходимы в процессе предоставления аудиторских услуг.

Требования к независимости внутреннего аудитора были рассмотрены в международных стандартах внутреннего аудита качественных характеристик (группа 1000).

Кодекс дает следующее определение независимости:

- а) независимость мышления — образ мышления, который позволяет составить независимое суждение без учета влияния посторонних факторов, которые могут поставить под сомнение профессионализм такого суждения, а также действовать со всей честностью, соблюдать объективность и выносить истинно профессиональные суждения;
- б) независимость поведения — линия поведения, которая не позволяет иметь дело с фактами и обстоятельствами, которые могут отрицательно повлиять на объективность, честность внутреннего аудитора.

Осуществляя проверку достоверности финансовой отчетности, аудитор должен неукоснительно соблюдать нормы профессиональной этики.

Существует международный этический кодекс аудитора, а также кодекс профессиональной этики аудиторов РФ, разработанный на основе международного кодекса.

Кодекс профессиональной этики аудиторов Российской Федерации одобрен Аудиторской палатой России.

Этика профессионального поведения аудиторов определяет нравственные, моральные ценности, которые утверждает в своей среде аудиторское сообщество, готовое защищать их от всех возможных нарушений и посягательств. Соблюдение общечеловеческих и профессиональных этических норм является неременной обязанностью и высшим долгом каждого аудитора, руководителя и сотрудника аудиторской фирмы. Нарушители этических норм профессионального поведения проявляют неуважение ко всему аудиторскому сообществу и наносят ему моральный и материальный ущерб. Сообщество аудиторов в целом и каждый аудитор в отдельности осуждают неэтичное поведение отдельных аудиторов и требуют их наказания вплоть до исключения из своей среды, лишения квалификационного аттестата и лицензии на проведение аудиторской деятельности. Аудиторы обязаны придерживаться общечеловеческих моральных правил и нравственных норм в своих поступках и решениях, жить и работать по совести. Внешний аудитор обязан действовать в интересах общества и всех пользователей бухгалтерской отчетности, а не только заказчика аудиторских услуг (клиента). Выполняя аудит по заказу определенного клиента, аудитор обязан разрешать объективное противоречие между ним и клиентом в пользу общественных интересов. Защищая интересы клиента в налоговых, судебных и иных органах власти, а также в его взаимоотношениях с иными юридическими и физическими лицами, аудитор должен быть убежден, что защищенные интересы возникли на законных и справедливых основаниях. Как только аудитору станет известно, что защищаемые интересы клиента возникли в нарушение закона либо справедливости, он обязан отказаться от их защиты. Объективность и внимательность аудитора. Объективной основой для выводов, рекомендаций и заключений аудитора может быть только достаточный объем требуемой информации. Аудиторы не должны представлять факты сознательно не точно или предвзято. Оказывая любые профессиональные услуги, аудиторы обязаны объективно рассматривать все возникающие ситуации и реальные факты, не допускать, чтобы личная предвзятость, предрассудки либо давление со стороны могли сказаться на объективности их суждений.

Поступки аудиторов, их решения и заключения не могут зависеть от суждений или указаний других лиц. Каждый ау-

дитор должен принимать все меры для создания и поддержания доверия и уважения к своей профессии, защищать нравственные, моральные ценности от всех возможных нарушений и посягательств.

Жангуразова Л.

магистр 2 курса, направление «Экономика» ЭФ КБГУ

Научный руководитель — к. э. н., доцент Сижажева С. С.

ПОСТРОЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ОСНОВЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРОСЛИ

Во всем мире, заметна тенденция к росту роли внутреннего аудита в системе управления предприятием. До недавнего времени деятельность службы внутреннего аудита ограничивалась оценкой соответствия составления финансовой отчетности законодательству РФ, однако на сегодняшний день внутренний аудит способствует достижению основных целей организации.

В условиях нестабильности рыночной экономики, при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности, встает вопрос о поиске новых направлений развития внутреннего аудита. В соответствии с неэффективностью традиционного и системно-ориентированного подходов, целесообразно рассмотреть риск-ориентированный подход к осуществлению аудиторской деятельности, данное понятие, является сравнительно новым в Российской практике, однако является наиболее эффективным, так, как позволяет не только исправлять ошибки, но и предупреждает их.

Внутренний аудит, ориентированный на риски — это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий, направленных на повышение эффективности деятельности организации. Построение риск-ориентированного внутреннего аудита позволяет предприятиям решать как текущие вопросы, так и способствует увеличению стоимости бизнеса.

Риск-ориентированный внутренний аудит позволяет оценить существующие риски, создать план мероприятий по минимизации рисков, и предупреждает лиц ответственных за контроль и управление рисками и т. д.

Эффективное управления основными, специфическими для каждой отрасли рисками аудита направлено на повышение эффективности службы внутреннего аудита, что способствует достижению основных целей организации.

Мы сделали вывод, что на современном этапе развития экономики, для организации службы внутреннего аудита, наиболее продуктивным является подход, в соответствии с которым аудиторские риски определяются на базе целей, которые ставит перед собой хозяйствующий субъект:

- цели в области соблюдения российского законодательства;
- рациональное использование ресурсов (операционная цель);
- получение прибыли (стратегическая цели);
- цели в области подготовки отчетности.

Особо актуальной задачей, является оценка рисков для конкретного предприятия, т. е. оценка событий и их последствий, так как, именно с оценкой измерения последствий произошедших событий связана проблема оценки рисков, угрожающих конкретной отрасли и в частности конкретному предприятию. В дальнейшем мы постараемся, проанализировать и оценить риски характерные для топливно-энергетического комплекса.

Объектом деятельности службы внутреннего аудита при риск-ориентированном подходе является деятельность всего предприятия в целом, однако особую роль занимает направленность на бизнес-процессы, и для реализации данного подхода, необходимым фактором является, полная независимость службы внутреннего аудита, т. е. подчинение собственникам предприятия, а не руководству.

Управление рисками характерными для отрасли дает огромное преимущество, в результате, комплексного подхода. Исходя из основных целей организации, можно выделить также и основные уровни управления рисками:

- внутренняя среда — философия управления рисками, честность и этические ценности, а также та среда, в которой они существуют;
- постановка целей — цели должны быть определены до того, как руководство начнет выявлять события, которые потенциально могут оказать влияние на их достижение;
- определение событий — события, оказывающие влияние на достижение целей организации, должны определяться с учетом их разделения на риски или возможности;

- оценка рисков — риски анализируются с учетом вероятности их возникновения;
- реагирование на риск — уклонение от риска, принятие, сокращение или перераспределение риска;
- средства контроля — обеспечение «разумной» гарантии того, что реакция на возникающий риск будет эффективной и своевременной;
- информация и коммуникации — необходимая информация определяется, фиксируется и передается в такой форме и в такие сроки, которые позволяют сотрудникам выполнять их функциональные обязанности;
- мониторинг — процесс управления рисками организации отслеживается и по необходимости корректируется.

Эффективное управление рисками дает огромные преимущества и намного повышает конкурентоспособность предприятия. Для повышения эффективности риск-ориентированного подхода к организации СВА следует уделить особое внимание основным рискам, присущим топливно-энергетической отрасли:

- производственные риски — топливно-энергетической отрасли, первоначально связаны с возможностью несения предприятием потерь;
- инвестиционные риски — связанные с привлечением инвестиций, на модернизацию производства и внедрение новых технологий предприятиями отрасли;
- кредитные риски — связанные с нецелевым использованием предоставленных кредитов;
- ценовые риски — связаны с изменением цен на различные энергетические ресурсы относительно существующих или ожидаемых цен;
- транзакционные риски — обуславливается влиянием крупных предприятий на основные критерии рынка, такие как, цена на производимую продукцию;
- риск изменения стоимости капитала — связаны с изменением процентной ставки;
- финансовые риски — обусловлены проблемами обеспечения финансированием предприятий энергетики;
- валютные риски — связанные с закупкой валютного оборудования для энергетической отрасли;
- технические риски — определяется степенью организации производства, проведением ремонта оборудования предприятий энергетики собственными силами;

- страховые риски — связаны с несвоевременностью или ошибками в страховании производства, продукции, недвижимости, транспортных средств и другого имущества предприятий отрасли;
- риски, связанные с трудовыми ресурсами — недостаточная квалификация, как рядовых работников, так и высшего руководства компанией и возможное неумелое управление предприятиями энергетики;
- налоговые риски — связанные с несовершенством существующей системы налогообложения РФ для предприятий топливно-энергетической отрасли;
- инновационный риск — возможность затрат, при вложении инвесторами собственных средств в производство новых товаров и услуг, которые, могут, не найти ожидаемого спроса на рынке и др.

На предприятиях топливно-энергетической отрасли существует огромное количество рисков, эффективное управление которыми обеспечивает реализацию его главной цели, однако управление рисками данной отрасли требует системного подхода с учетом отраслевой специфики, осуществляется последовательно по основным этапам:

Выявление рисков является первым этапом процесса управления рисками, для того, чтобы аудиторы могли оценить и проанализировать существующие риски, необходимо точно выявить и сформулировать имеющиеся риски.

Следует отметить, что этап оценки рисков является наиболее сложным. Оценка рисков включает несколько процедур, таких как — определение возможного влияния риска на исследуемый объект и поиск путей избежания риска.

На этапе контроля осуществляется контроль над выполнением рекомендованных мероприятий и внесение необходимых корректив эффективности и результатов внедрения мер по снижению рисков.

Управление рисками — это процесс определения, оценки и планирования мер по ликвидации новых рисков, наблюдение за ранее выявленными рисками, и проверка реализации мер реагирования на риски и оценка эффективности этих мер.

Риск-ориентированный внутренний аудит должен иметь непрерывающийся характер проведения, иначе невозможно добиться эффективной работы службы внутреннего аудита.

Данный подход применим не на всех предприятиях, только если объект имеет развитую организационную структуру,

это является одним из основных критериев построения риск-ориентированного подхода.

В обязательном порядке на предприятии должна осуществляться оценка финансовой эффективности с учетом рисков характерных для предприятия, так, как есть вероятность, что они помешают реализации намеченной стратегии в обозримом будущем.

По нашему мнению, построение аудиторской проверки основанной на оценке групп риск-факторов, возможно при планировании проверки как на долгосрочную, так и на среднесрочную перспективу.

Данный подход к аудиту может быть основным направлением работы внутреннего аудитора, позволяющий предоставить заинтересованному пользователю независимые и объективные гарантии и консультации относительно объекта аудиторской проверки.

Зайцева О. А.

группа 1961/1 СПбУУиЭ

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА — ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления — вот первоочередные задачи руководителя предприятия. В бухгалтерской деятельности это особенно важно, что обуславливает широкое применение бухгалтерских пакетов и программ, благодаря внедрению которых повышается оперативность обработки данных и достоверность деловой информации, принимаются более объективные финансовые и управленческие решения.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях переходной экономики России является одной из наиболее важных задач. Ситуация такова, что сам по себе бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово — хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства служит отчетность (бухгалтерский баланс и другие формы

отчетности), которая должна ежеквартально предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия. Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, в том числе и первичные.

В условиях относительной неопределенности в налоговой сфере предприятие может сильно пострадать или даже потерпеть крах, и всего лишь из-за небрежности в ведении бухгалтерского учета. Примеров тому очень много, причем часто страдают предприятия, стремящиеся работать честно. Страдают из-за небрежного ведения внутренней бухгалтерии предприятия, а также из-за незнания и соответственно невыполнения последних законов и распоряжений. При ведении бухгалтерского учета вручную возможны и простейшие арифметические ошибки.

Чем же может помочь бухгалтеру компьютер? Безусловно, компьютерная программа не заменит грамотного бухгалтера, но позволит сэкономить его время и силы за счет автоматизации рутинных операций, найти арифметические ошибки в учете и отчетности, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Руководителю предприятия сегодня приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, что вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности. Эта деятельность отражена в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию. Грамотно обработанная и систематизированная она является в определенной степени гарантией эффективного управления производством. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и, как следствие, к серьезным убыткам.

Если не брать во внимание умышленные противоправные действия, то все ошибки бухгалтерского учета совершаются либо по небрежности (например, арифметические ошибки), либо из-за незнания особенностей ведения бухгалтерского учета. Такие ошибки практически неизбежны при ручном учете или при использовании устаревших или нелегальных версий программных комплексов.

Хорошие бухгалтерские системы вне зависимости от их масштаба, программно-аппаратной платформы и стоимости должны обеспечивать качественное ведение учета, быть на-

дежными и удобными в эксплуатации. В функциональном аспекте бухгалтерские системы должны, по крайней мере:

- безошибочно производить арифметические расчеты;
- обеспечивать подготовку, заполнение, проверку и распечатку первичных и отчетных документов произвольной формы;
- осуществлять безошибочный перенос данных из одной печатной формы в другую;
- производить накопление итогов и исчисление процентов произвольной степени сложности;
- обеспечивать обращение к данным и отчетам за прошлые периоды (вести архив).

Для того чтобы обеспечить указанные возможности, система должна иметь единую базу данных по текущему состоянию бухгалтерского учета на предприятии и архивным материалам, любые сведения из которой могут быть легко получены по запросу пользователя. В зависимости от особенностей учета на предприятии базы данных могут иметь различную структуру, но в обязательном порядке должны соответствовать структуре принятого плана счетов, задающего основные параметры настройки системы на конкретную учетную деятельность. Модули системы, обеспечивающие проведение расчетов, суммирование итогов и начисление процентов, должны использовать расчетные нормативы, которые приняты в текущее время.

Надежность системы в компьютерном плане означает защищенность ее от случайных сбоев и в некоторых случаях от умышленной порчи данных. Как известно, современные персональные компьютеры являются достаточно открытыми, поэтому нельзя достоверно гарантировать защиту чисто на физическом уровне. Важно, чтобы после сбоя разрушенную базу данных можно было легко восстановить, а работу системы возобновить в кратчайшие сроки. Хорошие бухгалтерские системы отвечают этим требованиям.

Не менее важно, чтобы фирма — разработчик бухгалтерской программы имела значительный опыт работы и солидную репутацию. При выборе системы следует учитывать то обстоятельство, что в дальнейшем к продавцу придется неоднократно обращаться и за советом или консультацией, и за заменой устаревшей версии на более новую.

Несмотря на то, что в мире существует более тысячи тиражируемых бухгалтерских пакетов различной мощности и

стоимости, бухгалтеры и предприниматели предпочитают отечественные пакеты, более подходящие для условий переходной экономики и быстрой смены законодательных актов, регулирующих порядок бухгалтерского учета.

Первый этап разработки программ автоматизации бухгалтерского учета совпал по времени с перестройкой, когда появилась реальная потребность в программных продуктах такого типа для нужд малых предприятий и кооперативов, обслуживания временных трудовых коллективов и других новых субъектов бухгалтерского учета. Этот период характеризовался массовым ввозом в нашу страну персональных компьютеров, что в значительной степени обусловило выбор последних в качестве основной аппаратной платформы для бухгалтерских разработок. Большинство программ создавалось в виде АРМ (автоматизированных рабочих мест) и предназначалось для эксплуатации на автономных компьютерах. В это время были популярны первые бухгалтерские программы: «Финансы без проблем» («Хакерс Дизайн»), «Турбо-бухгалтер» («ДИЦ»), «Парус» («Парус»).

Второй этап был связан с развитием коммерческих структур и началом приватизации. Десятки тысяч создаваемых ТОО, АО и кооперативов нуждались в бухгалтерском учете. На волне всеобщей коммерциализации наблюдался бурный рост тиражируемых разработок, в значительной степени вытеснивших заказные. Энтузиастов-одиночек и временные трудовые коллективы сменили профессиональные группы специалистов, объединившихся в собственные компании, которые хотели получать прибыль с продаваемого тиража бухгалтерских программ. Именно тогда были образованы сегодняшние фирмы-лидеры: «1С», «Диасофт», «Омега», R-Style Software Lab. Современный (третий) этап развития бухгалтерских систем характеризуется созданием интегрированных программных средств, объединяющих несколько предметных областей автоматизации.

В неавтоматизированной системе ведения бухгалтерского учета обработка данных о хозяйственных операциях легко прослеживается и обычно сопровождается документами на бумажном носителе информации — распоряжениями, поручениями, счетами и учетными регистрами, например бесконечными журналами учета МПЗ. Аналогичные документы часто используются и в компьютерной системе, но во многих случаях они существуют только в электронной форме. Более того,

основные учетные документы (бухгалтерские книги и журналы) в компьютерной системе бухгалтерского учета представляют собой файлы данных, прочитать или изменить которые без компьютера не возможно.

При автоматизации бухучета важно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь увеличит эффективность управления предприятием, и, как следствие, эффективность его работы.

Литература

1. *Глицкий А. Б.* Применение автоматизированных систем бухгалтерского учета на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2011.

2. «Главбух» — журнал по налогообложению и бухучету.

Литинский Сергей, Латыш Екатерина
магистр и студентка СПБУУиЭ,
факультет экономики и финансов

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАНАХ СНГ В ПЕРСПЕКТИВЕ ИХ РАЗВИТИЯ НА 2012–2022 гг.

В свое время иностранные банки неохотно направляли свои инвестиции в Россию, что не позволило им стать лидерами на Российском рынке. Но в 2000 г. западные финансовые группы все же решились на этот серьезный шаг, что вызвало беспокойство именно у Российских банковских структур. Беспокойство было вызвано тем, что у иностранных игроков было большое количество капитала, которого в свою очередь российским банкам не хватало. К тому же доверие к Российским банкам было подорвано событием 1998 г., и граждане РФ в данный момент были не против отдать свое предпочтение зарубежным банкам.

Каким же образом иностранные банки выходили на Российский рынок? В последнее время поступали сообщения о

том, что очередной западный, чаще европейский, финансовый холдинг покупает в России банк, чтобы войти в ее быстрорастущий рынок услуг для населения. Причем кредитованием граждан наши банки, в отличие от польских, латвийских или хорватских, практически не занимались.

Также за последние годы наблюдался ускоренный рост банковской системы. К примеру, в 2006–2010 гг. темпы роста банковской системы заметно превосходили рост номинального ВВП.

За этот период:

- чистая задолженность нефинансового сектора банковской системе достигала 20% совокупных активов;
- удвоился частный внешний долг (задолженность банковской системы выросла в 4 раза — с 50 до 198 млрд долл.);
- состоялось три кризиса ликвидности в банковской системе;
- расширение спроса объективно приводит к росту импорта и инфляции;
- доля вложений в ценные бумаги снизилась с 15 до 6% активов.

В 2002-м американская Citigroup, первая из международных корпораций, высоко оценившая перспективы российской розницы, приступила к развитию соответствующего бизнеса, так в России появился Ситибанк. Постепенно к продвижению услуг для Российского населения стали подключаться другие гиганты, покупая местные активы. Так, GEMoneyBank в 2004 г. приобрел ДельтаБанк. Однако по-настоящему западные структуры активизировались лишь к 2006–2007 гг. Потенциал России все еще выглядел нереализованным (скажем, в 2007-м объем кредитов, выданных населению, составлял около 11% ВВП, а в среднем по Польше, Венгрии и Чехии — практически 40%), тем не менее для богатых покупателей это было время непоправимых ошибок. Над мировой финансовой системой уже плотно сгустилась тень ипотечного кризиса, а они платили втридорога за новые активы — только бы успеть обосноваться на российском розничном рынке.

Так, испанский холдинг Santander весной 2007-го выплатил за Экстро Банк сумму, в 3,6 раза превосходившую его собственный капитал. Оценка активов была явно чрезмерно завышена. Как выяснилось, неправильная цена, и время сделок стали причиной разочарования зарубежных банкиров резуль-

татами инвестиций в Россию, притом, что большинство дочерних компаний иностранных банков, смогли выдержать потрясения и вернуться к устойчивому развитию. Темпы посткризисного роста у дочерних компаний иностранных банков в среднем несколько ниже, чем у государственных банков РФ.

Конечно, уходят не все. Такие как Ситибанк и Райффайзенбанк давно и успешно работают на российском рынке, наращивая объемы бизнеса. Однако даже успешным иностранным компаниям в своем развитии не стоит полагаться на помощь от своих зарубежных головных структур. А это серьезный минус. Из-за роста конкуренции на розничном рынке, наблюдавшегося в последние годы, только для удержания, завоеванного на нем места нужно вкладывать в бизнес все больше и больше денег и ресурсов. А у многих западных финансовых институтов с этим могут возникнуть проблемы.

В результате иностранным дочерним компаниям в России придется все больше опираться на локальные ресурсы. В прошлом многие из них основную часть финансовых средств получали от своих зарубежных головных структур, а сегодня в среднем порядка 70% денег привлекается с местного рынка.

В тоже время Россия финансово поддерживает зарубежные компании. Так согласно подсчетам FitchRatings, по состоянию на 1 августа 2012 г. в структуре обязательств ведущих иностранных дочерние компании на средства из бюджета и кредиты со стороны Центробанка приходится 6,5%, что выше показателя 10 крупнейших российских частных банков (5,9%). Но больше всего государственных денег отдается, разумеется, госбанкам (11,5%).

Именно благодаря особой заботе со стороны государства контролируемые им кредитные организации, с давних пор обладая обширной сетью филиалов и отделений, наращивают масштабы бизнеса быстрее частных, в т. ч. иностранных.

Но зарубежные игроки, которые еще не вышли на рынок российской розницы, вряд ли станут пробиваться в него. К примеру, DeutheBank решил сосредоточиться на том, что у него получается лучше всего — корпоративном финансировании и инвестбанкинге для компаний первого эшелона, нуждающихся в доступе на глобальные рынки капитала. Barclays делает такую же ставку сохраняя в России офис своего инвестбанковского отделения BarclaysCapital. HSBC и MorganStanley тоже пожертвовали в России розницей, но не богатыми VIP клиентами и корпорациями.

В настоящее время однозначно имеют все «государственные» привилегии 3 банка: Сбербанк, Внешторгбанк (ВТБ) и Россельхозбанк.

Доля государства в Сбербанке составляет 57,58%, по существующему плану должна была сократиться до 50% плюс одна акция. В ВТБ — 85,5% и должна сократиться до 50% плюс одна акция. Доля государства в Россельхозбанке, которая сейчас составляет 100%, к 2015 г. должна снизиться до 85%.

Не стоит недооценивать потенциал российских банков. Основателем потребительского кредитования в нашей стране был Русский Стандарт, который в начале 2000-х, стал создавать этот рынок с нуля, и только потом подтянулись иностранцы, такие как CitiBank. Государственные Сбербанк и ВТБ, до середины прошлого десятилетия, существенно отставшие от частных банков по целому ряду критериев, за последние годы значительно повысили качество клиентского сервиса и уровень технологий. Все больше российских банков ориентируются на лучшие мировые стандарты бизнеса.

Согласно подсчетам RBI в странах ОЭСР доля иностранных банков в совокупности активов банковской системы в 2011 г. в среднем не превышала и 12%, составляя в частности примерно 20% в США и 7% во Франции. А в Китае и Индии значение этого показателя меньше 2% (причем оно снизилось за последние годы). В то же время в странах Латинской Америки и Африки — около 30%. Так что срыв экспансионистских планов западных финансовых групп на российском рынке не означает, что мы оказались обделены какими-то особыми выгодами. В конце концов, те же Ситибанк, UniCredit Банк, Райффайзенбанк из России никуда не уходят, и принципиальным ценителям иностранных брендов есть куда податься.

Говоря о перспективах развития, можно предложить два сценария модернизации — форсированного роста и сбалансированного развития. При форсированном росте темпы увеличения экономики будут довольно высокими, однако неустойчивыми, что может стимулировать инфляцию. Сбалансированное развитие характеризуется стабильными, но умеренными темпами экономического роста.

Сценарные Pro и Contra

Форсированный рост:

– Pro

- высокие темпы экономического роста.

– Contra

- угроза ускорения инфляции;
- ухудшение структуры платежного баланса;
- менее развитые финансовые рынки;
- рост внешней задолженности;
- нестабильность банковской системы;
- обменный курс зависит от капитальных потоков.

Сбалансированное развитие:

– Pro

- большая финансовая стабильность;
- диверсификация экономики, развитие обрабатывающих отраслей;
- развитие финансовых рынков;
- активное использование инструментов финансовой политики;

– Contra

- умеренные темпы экономического роста;
- ограничение роста кредитов.

Иными словами, сценарий ускоренного развития в большей степени предполагает укрупнение банковской системы, нежели вариант сбалансированного развития (предполагается мобилизация внутренних ресурсов, эффективное управление колебаниями ликвидности, масштабные заимствования на мировом рынке).

А сценарий сбалансированного развития снижает противоречия в финансовой системе между:

- расширением кредитования и финансовой стабильностью (снижением инфляции, стабильности платежного баланса, уровнем рисков);
- ростом кредитования и увеличением сбережений;
- ростом банковской системы и развитием финансовых рынков.

В современной России целесообразнее использовать сценарий сбалансированного развития.

Перспективы развития банков и банковской системы.

Сценарий ускоренного развития предполагает укрупнение банковской системы:

- предполагается мобилизация внутренних ресурсов;
- эффективное управление колебаниями ликвидности;

- масштабные заимствования на мировом рынке.

Сценарий сбалансированного развития снижает противоречия в финансовой системе между:

- расширением кредитования и финансовой стабильностью (снижением инфляции, стабильности платежного баланса, уровнем рисков);
- ростом кредитования и увеличением сбережений;
- ростом банковской системы и развитием финансовых рынков.

Перспективы развития банковского сектора в России положительны, поэтому прогнозируется умеренный рост доли присутствия иностранных банков в России

По данным 2013 г. доля иностранных банков составит 17%. На 2017 г. — 24%. В 2020 году — 25%. Конечно сложно судить о данных на столь далекий период, но скорее всего, доля иностранных банков в России будет продолжать расти и в 2022 г. составит 25,5%.

Литература

1. *Олейник О. М.* Основы банковского права. М., 2005.
2. *Грусон М., Рейснер Р.* Регулирование иностранных банков. М., 2003
3. *Смагул Ш.* Регулирование банковской деятельности в условиях рынка. М., 2009.

Майстренко Д. М.

магистр гр. 1961/1-1 СПбУУиЭ

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Еще совсем недавно бухгалтерский учет в бюджетных организациях являлся по большей части лишь инструментом внешнего административного и финансового контроля над государственными предприятиями. Однако такая система не вполне соответствовала международной практике, что весьма отчетливо проявилось в последние годы по мере завершения перехода Российской Федерации к рыночной экономике.

С конца девяностых годов в системе бухучета на предприятиях, которые находятся на государственном финансировании, произошли значительные изменения. Так, бухгалтерский учет расчетов получил новую методологическую базу. Для различных отраслей и ведомств были изданы новые документы и новые редакции существующих нормативных документов, например: «План счетов бухгалтерского учета», «Положения о бухгалтерском учете и отчетности», «Инструкция по бюджетному учету», «Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)», и так далее.

Еще одной особенностью современного бухгалтерского учета в некоммерческих организациях является ориентирование на наиболее прогрессивные модели ведения учета, которые широко распространены и успешно применяются в развитых странах мира. К примеру, в настоящее время счета бюджетных организаций по операциям с бюджетными и внебюджетными средствами ведутся отдельно, с последующим составлением отдельных балансов. Объединение этих двух документов происходит лишь на стадии составления единого баланса предприятия.

Несмотря на кажущуюся трудоемкость, организованная подобным образом система ведения счетов позволяет эффективно разделять средства, заработанные собственными силами предприятия, от средств, которые были преданы ему в управление.

Также примечателен и тот факт, что получаемый организацией доход стал рассматриваться в качестве дополнительного источника бюджетного финансирования, вследствие чего учреждение освобождается от уплаты каких-либо налогов и сборов, предусмотренных Налоговым кодексом. Кроме того, в отличие от предприятий остальных организационно-правовых форм, учреждения, которые состоят на государственном финансировании, имеют право разрабатывать собственные модели распределения общехозяйственных расходов на предпринимательскую и бюджетную деятельность.

Переход к новой методологии государственного учета обусловлен реформированием бюджетного процесса и внедрением бюджетирования, ориентированного на результат. Во-первых, необходимо обеспечить формирование соотношения активов и обязательств, т. е. формирование баланса Российской Федерации на основе общепринятых в мире международных стандар-

тов к бюджетному учету и отчетности. Во-вторых, необходимо обеспечить открытость и прозрачность всех операций с государственными финансами. В-третьих, необходимо обеспечить единство бюджетного учета при исполнении бюджетов любых уровней через совершенствование межбюджетных отношений.

К бюджетным относятся организации, основная деятельность которых полностью или частично финансируется за счет средств бюджета на основе смет доходов и расходов (бюджетной сметы). Обязательным условием является открытие финансирования по смете и ведение бухгалтерского учета и отчетности в порядке, предусмотренном для бюджетных организаций.

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях составная часть единой системы учета РФ. Информационная система для бюджетных учреждений имеет особенности, обусловленные существенными различиями в правилах ведения бухгалтерского учета, действующих в коммерческих и бюджетных организациях. Ведение бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях регламентируются специальными нормативными актами, адресованными для них. Определяющие регламентации (правила и указания) бюджетного учета, обязательные в практике бюджетных учреждений, устанавливаются централизованно Министерством финансов России.

Хорошо поставленный бухгалтерский учет позволяет не только выявить скрытые резервы, обнаруживать нарушение режима экономии плановой и финансово-бюджетной дисциплины, но и предупреждать и вовремя устранять возможные потери и необоснованные затраты.

Совершенствование бухгалтерского учета, усиление его контрольных функций за финансовой и хозяйственной деятельностью организации — основа укрепления финансово-бюджетной дисциплины.

По данным бухгалтерского учета можно вскрыть факты бесхозяйственности, расточительства, излишеств в использовании бюджетных средств, принять меры к сбережению живого и овеществленного труда. Следовательно, бухгалтерский учет — это важнейшее звено системы управления учреждениями непромышленной сферы.

8 мая 2010 г. является переломной датой для многих организаций России. Связано это с принятием Федерального закона № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенство-

ванием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». В соответствии с ним с 1 января 2011 г. типами государственных, муниципальных учреждений признаются автономные, бюджетные и казенные.

С 1 января 2011 г. вступили в силу новые нормативные документы по бюджетной классификации, бухгалтерскому учету и отчетности государственных и муниципальных учреждений:

- приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, Государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»;
- приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению»;
- приказ Минфина России от 15.12.2010 № 173н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, Государственными академиями наук, государственными (муниципальными) учреждениями и Методических указаний по их применению»;
- приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению»;
- приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»;
- приказ Минфина России от 28.12.2010 № 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации»;
- приказ Минфина РФ от 25.03.2011 № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности

государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений».

После издания всех этих приказов многое поменялось в организации бюджетного учета. Основной проблемой, на мой взгляд, является то, что огромное количество нормативно-правовых документов регулирует практически одно и то же.

Тем не менее каждый вид учреждений пользуется своими инструкциями по бухгалтерскому учету. Целесообразность создания отдельных инструкций по учету объясняется очень просто, ею движет необходимость разграничения применяемых в учете счетов, что связано с появлением либо исключением отдельных видов операций. В каждый типовой план счетов входят только те, которые нужны для этого конкретного типа учреждения. Есть счета, которые не могут применяться и там и там.

Почему автономные учреждения переходят на бюджетный учет? Выделяется несколько причин.

Есть необходимость дополнительного разграничения в учете имущества в разрезе недвижимого и движимого, причем особо ценного и не особо ценного, а также имущества, полученного в результате лизинговых операций и приобретенного за счет собственной приносящей доход деятельности. Существующий сегодня План счетов для сектора государственного управления позволяет это сделать в самой структуре номера счета.

Есть необходимость разделения операций по источникам финансового обеспечения: необходимо видеть отдельно операции с субсидиями на возмещение нормативных затрат, со средствами от приносящей доход деятельности, инвестициями, отдельно по иным субсидиям, что тоже очень легко реализовать на 18-м разряде счета в привычном уже режиме для всех учреждений. Нужно просто применить эту систему.

Инструкция № 157н не содержит ни конкретных хозяйственных операций и бухгалтерских записей, ни видов первичных документов, все это указано в инструкциях к планам счетов. Однако появились новшества в учетных процессах в связи с особенностями деятельности отдельных типов учреждений, в частности введены новые счета:

- 105 08 «Товары» и 105 09 «Наценка на товары»;
- 109 00 «Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг»;
- 502 02 «Принятые денежные обязательства»;

- 210 05 «Расчеты с прочими дебиторами»;
- 210 06 «Расчеты с учредителем»;
- 304 06 «Расчеты с прочими кредиторами»;
- 506 00 «Право на принятие обязательств»;
- 507 00 «Утвержденный объем финансового обеспечения»;
- 508 00 «Получено финансового обеспечения».

В связи с принятием Федерального закона № 174-ФЗ от 03.11.2006 г. «Об автономных учреждениях» бюджетные учреждения получили возможность в обмен на снятие гарантий на получение бюджетного финансирования повысить степень своей финансово-хозяйственной самостоятельности путем преобразования в автономные учреждения.

Автономным учреждением — признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами.

Основным нормативным документом является приказ Минфина России от 23.12.2010 г. № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению».

Учет в автономных учреждениях организуется и ведется на основе учетной политики учреждения, в которой рекомендуется раскрывать организационные и методологические аспекты.

В целом План счетов бюджетного учета, планы счетов бухгалтерского учета бюджетных и автономных учреждений очень схожи. Различия между инструкциями № 174н и № 183н можно назвать минимальными. Однако, по сравнению с планом счетов казенного учреждения (Инструкция № 162н), бухгалтерский учет автономных учреждений несколько отличается.

Выделяют следующие основные различия бухгалтерского учета в автономных учреждениях, в отличии от бюджетных и казенных:

- a) в Плане счетов бухгалтерского учета автономных учреждений отсутствуют счета учета, используемые финансовыми органами и органами казначейства (группа счетов 307 00 000), а также счета учета имущества казны (группа счета 108 00 000) (аналогично для бюджетного учреждения);
- b) не предусмотрены счета учета доходов по кодам 110, 151, 160 КОСГУ (в рамках групп счетов 205 00, 401 10) и счета учета расходов по кодам 251, 261 КОСГУ (в рамках групп счетов 206 00, 302 00, 401 20) (аналогично для бюджетного учреждения);
- c) для автономных учреждений в Плане счетов отсутствуют счета учета расчетов с финансовым органом по поступлениям в бюджет (210 02, 210 04) и по платежам из бюджета (304 05), а также счета учета бюджетных ассигнований (503 00) и лимитов бюджетных обязательств (501 00), предусмотренные для казенных учреждений (аналогично для бюджетного учреждения);
- d) для автономных учреждений в Плане счетов предусмотрены счета 507 00 «Утвержденный объем финансового обеспечения» и 508 00 «Получено финансового обеспечения» (аналогично для бюджетного учреждения);
- e) для автономных учреждений предусмотрено отражение на счете 504 00 «Сметные (плановые) назначения» сметных назначений не только по расходам (как для казенных), но и по доходам; сметные назначения по доходам отражаются по кредиту счета 504 00 и дебету счета 507 00 (аналогично для бюджетного учреждения);
- f) для автономных учреждений предусмотрено использование счета 304 06 «Расчеты с прочими кредиторами», в том числе с целью отражения временного использования средств одного источника финансового обеспечения для оплаты обязательств, принятых за счет другого источника, и последующего восстановления использованных средств (аналогично для бюджетного учреждения);
- g) для автономных учреждений в Плане счетов бухгалтерского учета предусмотрено выделение особо ценного движимого имущества (аналитическая группа 20 синтетического счета объекта учета Единого плана

счетов), в том числе и в составе материальных запасов (для казенных учреждений в Плане счетов бюджетного учета предусмотрено только иное движимое имущество (аналитическая группа 30 синтетического счета объекта учета Единого плана счетов)) (аналогично для бюджетного учреждения);

- h) в Плане счетов бухгалтерского учета автономных учреждений в отличие от бюджетных предусмотрено использование счетов 0 201 21 000 «Денежные средства учреждения на счетах в кредитной организации», 0 201 22 000 «Денежные средства учреждения, размещенные на депозиты в кредитной организации»;
- i) в Плане счетов бухгалтерского учета автономных учреждений использование кодов КОСГУ, отражающих увеличение и уменьшение активов и обязательств, не предусмотрено (коды 310-410, 510-610, 560-660, 730-830 и так далее). Коды КОСГУ применяются только в счетах учета затрат и доходов, внутриведомственных расчетов, плановых показателей (109 00, 401 00, 304 04, 502 00, 504 00, 507 00, 508 00);
- j) в Плане счетов автономных учреждений предусмотрен счет 210 06 «Расчеты с учредителем» (аналогично для бюджетного учреждения).

Необходимо обратить внимание, что в коммерческом учете организация может уточнять содержание приведенных в Плане счетов бухгалтерского учета субсчетов, исключать и объединять их, а также вводить дополнительные субсчета. В бюджетном учете таких «вольностей» не допускается. Это объясняется тем, что в нормативных актах по бюджетному учету предусмотрена более подробная детализация.

Согласно ч. 3 ст. 2 Закона № 174-ФЗ автономные учреждения вправе открывать:

- счета в кредитных организациях;
- лицевые счета в территориальных органах Федерального казначейства, финансовых органах субъектов РФ (муниципальных образований).

Порядок открытия и ведения лицевых счетов автономных учреждений Федеральным казначейством и его территориальными органами утвержден приказом Федерального казначейства от 07.10.2008 № 7н. Санкционирование оплаты обязательств автономного учреждения действующим законодательством не предусмотрено.

Для целей Закона № 174-ФЗ крупной сделкой признается сделка, связанная с распоряжением денежными средствами, привлечением заемных денежных средств, отчуждением имущества (которым автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно), а также с передачей такого имущества в пользование или в залог, при условии, что цена такой сделки либо стоимость отчуждаемого или передаваемого имущества превышает 10% балансовой стоимости активов АУ, определяемой по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату, если уставом АУ не предусмотрен меньший размер крупной сделки (ст. 14 Закона № 174-ФЗ).

Поскольку с 2011 г. через счета, открытые в органах казначейства, также будут осуществляться операции со средствами бюджетных и автономных учреждений, в состав отчетности для органов казначейства добавлен ряд новых форм:

- а) справка по заключению счетов бюджетного учета отчетного финансового года органа, осуществляющего кассовое обслуживание бюджетных учреждений, автономных учреждений и иных организаций (ф. 0503111);
- б) баланс по операциям кассового обслуживания бюджетных учреждений, автономных учреждений и иных организаций (ф. 0503154);
- с) отчет о кассовом поступлении и выбытии средств бюджетных учреждений, автономных учреждений и иных организаций (ф. 0503155).

Однако, порядок формирования и представления бухгалтерской отчетности автономных учреждений аналогичен порядку составления бюджетной отчетности казенного и бюджетного учреждений.

Поскольку сейчас идет век глобализации, то не обошлось без программ «1С». Для автоматизации бухгалтерского учета автономных учреждений в 2009 г. фирма «1С» выпустила линейку программных продуктов.

Таким образом, программа «1С: Бухгалтерия» позволяет решить все задачи бухгалтерской службы учреждения. Кроме того, благодаря ее функциональным возможностям она может использоваться не только в автономных учреждениях, но и в других некоммерческих организациях, например в фондах, автономных некоммерческих организациях, ассоциациях, некоммерческих партнерствах и т. д.

На сегодняшний день, к сожалению, готовность к реформированию большинства учреждений оставляет желать луч-

шего. Слабая техническая оснащенность, отсутствие отредактированного программного продукта, зачастую низкая квалификация состава бухгалтеров свидетельствуют о сложности перехода не только с коммерческого учета на бюджетный, но и даже о трудности применения нового Плана счетов.

Литература

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 03.12.2011).

2. Об автономных учреждениях [Электронный ресурс]: федер. закон от 03 ноября 2006 г. № 174-ФЗ (ред. от 06.11.2011). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 02.12.2011).

3. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, Государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 01 декабря 2010 г. № 157н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 03.12. 2011).

4. Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 06 декабря 2010 г. № 162н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 03.12. 2011).

5. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 16 декабря 2010 г. № 174н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 02.12.2011).

6. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 23 декабря 2010 г. № 183н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 02.12.2011).

7. Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об

исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 28 декабря 2010 г. № 191н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения 05.12. 2011).

8. *Полещук Т. А., Митина О. В.* Бухгалтерский учет в бюджетных организациях. М.: ИНФРА-М, 2010.

9. БиНО: Бюджетные учреждения № 2/2009.

10. БиНО: Бюджетные учреждения № 5/2009.

11. БиНО: Бюджетные учреждения № 6/2009.

12. БиНО: Бюджетные учреждения № 7/2009.

13. БиНО: Бюджетные учреждения № 12/2009.

14. *Булаев С. В.* Положение о внутреннем контроле: разрабатываем, утверждаем, применяем // Бюджетные учреждения. 2009. № 6.

15. *Валова С. А.* Не допускаем ошибок и нарушений при проведении инвентаризации // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. 2009. № 7.

16. Больничные листы / под ред. Г. Ю. Касьяновой. М.: АБАК, 2009.

17. Годовой отчет для бюджетных организации — 2008 / под ред. Ю. А. Васильева. М.: Консалтинговая группа «АЮДАР», 2008.

18. *Кудряшов С. А.* Выездная проверка как средство налогового контроля // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. 2008. № 10.

19. *Лукошкин С. В.* Классификация видов финансового контроля // Современный бухгалтер. 2009. № 2.

20. *Овсянников Л. Н.* Контроль внешний и внутренний: условия взаимодействия // Финансы. 2008. № 11.

21. *Строков А. И.* Порядок учета расчетов с персоналом бюджетных учреждений по оплате труда // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2008. № 15.

22. Информационно-правовая система «КонсультантПлюс».

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДСИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

Особая роль в формировании инновационной экономики уделяется системе образования. Еще в 2009 г. Президент Д. А. Медведев в своем послании Федеральному Собранию отмечал: «Решающую роль в формировании нового поколения профессиональных кадров должно сыграть возрождение российской образовательной системы... Кроме того, система образования в прямом смысле слова образует личность, формирует сам образ жизни народа. Передает новым поколениям ценности нации»¹. Модернизация образовательной системы является условием роста качества жизни населения, фактора их благополучия.

По словам тогдашнего премьер-министра РФ В. В. Путина, будущее России, ее дальнейшее развитие будут зависеть «от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов, от мотивации к инновационному поведению и от отдачи, которую приносит труд каждого человека»².

Происходящие сегодня в мировой экономике радикальные перемены позволяют говорить о том, что фундаментальным критерием экономического развития все более становится понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов с позиций непреходящих ценностей.

Развитие предприятия возможно при условии стратегического и логически последовательного подхода к управлению его наиболее ценным активом — работающими в нем людьми, т. е. при условии эффективного управления человеческими ресурсами. Профессорско-преподавательский состав вузов является ключевым элементом высшей школы, и от квалификации пре-

¹ Из Послания Президента РФ Медведева Д.А. Федеральному Собранию Российской Федерации 11.10.2009 г.

² Из выступления на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» 8 февраля 2008. URL: <http://www.kremlin.ru>.

подавателя, его педагогической компетентности, условий труда и жизни, человеческих и моральных качеств, общей культуры зависят и качество подготовки специалистов, и результативность хозяйственного процесса.

Предприятия как организация представляют собой одновременно и возможности и ограничения для человека. Согласно системно-эволюционному подходу, отдельный человек может формирующее воздействовать на свое социальное окружение, в то время как он формируется своим окружением. Дилемма между окружением и индивидом рассматривается не как полярности, которые стремятся победить друг друга, но создают плодотворное напряжение. Поэтому эволюцию социально-экономической системы невозможно исследовать без отдельного анализа ее социальной составляющей и показателей, отражающих эффективность ее развития. По вопросу показателей, отражающих эффективность развития социальной подсистемы можно выделить наиболее значимые, по которым наблюдается *относительная солидарность*.

Основополагающими, по мнению Б. М. Генкина, для экономики понятиями являются: качество жизни, потребности, потенциал человека, эффективность, мотивы, условия труда, распределение доходов [1].

К важным показателям развития социальной подсистемы Чистов Л. М. относит такие как качество жизни человека, занятого на предприятии, потенциальное его качество, качество личности, потенциальное качество личности, гармонизация его личности [3; 5].

Важнейшими мероприятиями по развитию социальной подсистемы и в целом предпринимательской структуры как социально-экономической системы целесообразно считать те, которые максимизируют значение показателя потенциала личности работника [4].

Между ростом качества жизни человека и условиями развития потенциала его личности имеется определенная взаимосвязь. А именно, чем выше качество жизни, тем при прочих равных условиях, значимее уровень развития потенциала личности и, наоборот.

Повышение качества жизни человека является средством развития и гармонизации его личности.

Развитие потенциала личности человека следует истолковывать как наращивание значений характеристик, отражающих его основные личностные признаки.

Сбалансированное развитие личности сотрудника выражается в пропорциональном наращивании значений характеристик, отражающих его основные личностные признаки.

Уровень сбалансированного развития личности сотрудника выражается через соотношение фактической и нормативной структур его основных личностных признаков, выражаемых с помощью соответствующих показателей.

Сбалансированной следует считать такую личность, у которой фактическая структура основных личностных характеристик совпадает с нормативной.

Под структурой основных личностных характеристик человека следует понимать совокупность процентных (относительных, в долях) соотношений, каждое из которых является частным от деления фактической на нормативную величину производимых жизненных благ по i -му их компоненту. К такого рода основным компонентам жизненных благ относятся следующие:

- годовой объем произведенной продукции (услуг) (в сфере основной деятельности), приходящейся на данную личность;
- годовой объем продукции (услуг), производимой ею в домашнем хозяйстве, в том числе услуг на самообразование, повышение культурно-нравственного уровня;
- годовой объем производимой продукции (услуг) вне сферы основной деятельности и вне сферы домашнего хозяйства [2].

Поддающийся измерению уровень качества жизни (применительно к основной (производственной) сфере деятельности) следует выражать в абсолютных единицах (рублях трудового дохода работника за год) и в относительных единицах, отражающих соотношение фактического (потенциального) качества жизни и нормативного качества жизни выражаемого через рациональную потребительскую корзину ($\Pi_{\text{рнк}}$) [1]. Этим соотношением характеризуется относительный уровень качества в сравнении с нормативным или относительный уровень социальной защищенности, колеблющийся от нуля до единицы.

Качество жизни проявляется при потреблении материальных и духовных благ, качество и потенциал личности — при создании этих благ.

Учитываемый потенциал личности должен носить общественно-полезный характер. Следовательно, создание обще-

ственно-бесполезных благ не учитывается при исчислении показателей качества и потенциала личности. Например, не следует учитывать в составе потенциала личности запас знаний, приобретенных ею, но не находящихся применения на практике в какой-либо общественно-полезной сфере.

Учитываемое качество жизни человека должно также носить общественно-полезный характер. Следовательно, потребление общественно-бесполезных (вредных) благ не учитывается при исчислении показателя реального качества жизни. Например, не следует учитывать в составе качества жизни человека приобретение и потребление им вредных материальных благ (спиртные напитки, табак и прочие наркотики) или используемые им духовные «блага» (чтение всякого рода аморальных книг, просмотр аналогичных телевизионных передач и т. п.), наносящие вред его (человека) нравственности.

Между качеством жизни человека и уровнем его социальной защищенности имеет место непосредственная связь. А именно — уровень качества жизни человека является одновременно и показателем уровня его социальной защищенности.

При этом следует различать потенциальный уровень социальной защищенности и реальный ее уровень. В этом можно убедиться, если указанные показатели выразить соответствующим образом.

$$Y_{\text{сз. п.}} = Y_{\text{сз. пот.}} \times k_{\text{реал}} = \bar{D}_{\text{тр}} \times k_{\text{реал}}$$

где $Y_{\text{сз. п.}}$; $Y_{\text{сз. пот.}}$ — реальный и потенциальный уровень социальной защищенности;

$k_{\text{реал}} \leq 1$ — коэффициент реализации в жизни потенциального ее качества;

$\bar{D}_{\text{тр}}$ — трудовые и прочие доходы, полученные фактически человеком (работником) за принятую единицу времени (например, за год).

Анализ указанной формулы позволяет сделать вывод о том, что чем больше значения показателя $k_{\text{реал}}$, тем выше реальный уровень качества жизни (реальный уровень социальной защищенности) и наоборот. Чем больше трудовые и прочие доходы человека, тем выше потенциальный уровень качества жизни (потенциальный уровень социальной защищенности) и наоборот.

Уровень потенциальной защищенности (потенциального качества жизни) человека может проявляться в двух формах.

Первая форма выражается показателем $Y_{\text{сз. пот.}} = \bar{D}_{\text{тр}}$.

Вторая форма — показателем $У_{\text{сз. пот. max}} = \bar{D}_{\text{тр.max}}$, обозначающим максимально возможные доходы (в первую очередь трудовые) человека (работника) в единицу времени, соответствующие нормативной (максимально возможной) величине его (работника) производительности.

Для того чтобы выявить уровень развития личности и степень ее гармонизации в зависимости от роста качества жизни человека необходимо установить состав, содержание и метод исчисления соответствующих показателей.

Применительно к производственной сфере, где в первую очередь проявляются качества жизни человека и уровень развития потенциала его личности, к такого рода подпадающимся исчислению показателям относятся следующие:

- потенциальное качество жизни среднесписочного работника предприятия ($\bar{D}_{\text{тр.max}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($\bar{D}_{\text{тр.i.j.max}}$);
- реального качества жизни среднесписочного работника предприятия ($\bar{D}_{\text{тр}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($\bar{D}_{\text{тр.i.j.}}$);
- цена (стоимость) личности среднесписочного работника предприятия ($k_{\text{р.пк}}$) — обобщающий показатель экстенсивных факторов развития личности;
- то же, личности работника данных специальности и квалификации ($k_{\text{р.пк i j}}$);
- потенциальное качество личности среднесписочного работника предприятия ($\mathcal{E}_{\text{Ф п. max}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($\mathcal{E}_{\text{Ф.п.max i j}}$);
- реальное качество личности среднесписочного работника предприятия ($\mathcal{E}_{\text{Ф п.}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($\mathcal{E}_{\text{Ф.п. i j}}$);
- потенциал личности среднесписочного работника предприятия ($M_{\text{П}} = k_{\text{р.пк}} \text{ Ч } \mathcal{E}_{\text{Ф.п.max}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($M_{\text{П i j}} = k_{\text{р.пк i j}} \text{ Ч } \mathcal{E}_{\text{Ф.п.max i j}}$);

- используемый потенциал личности среднесписочного работника предприятия ($M_{\text{П исп}} = k_{\text{р.пк}} \text{ Ч } \text{Э}_{\text{Ф.п.}}$);
- то же, работника данных специальности и квалификации ($M_{\text{П исп.}ij} = k_{\text{р.пк}ij} \text{ Ч } \text{Э}_{\text{Ф.п}ij}$);

На практике представляет интерес, в какой мере уровень развития личности обусловлен экстенсивными его факторами, — с одной стороны и интенсивными факторами, с другой.

В связи с этим целесообразно использовать соответствующий обоснованный в [4; 5] логарифмический метод факторного анализа, в сочетании со способом выявления долевого участия. Этот метод применительно к рассматриваемой здесь проблеме представлен следующими формулами:

$$(J_{\text{м.л.}} - 1)_{\text{Кр.пк}} = \frac{(J_{\text{м.л.}} - 1) \ln J_{k_{\text{р.пк}}}}{\ln J_{\text{м.л.}}} = A \ln J_{k_{\text{р.пк}}}; \quad (1)$$

$$\Delta M_{\text{л.Кр.пк}} = M_{\text{л.б}} A \ln J_{k_{\text{р.пк}}}; \quad (2)$$

$$(J_{\text{м.л.}} - 1)_{\text{Эф.л. макс}} = A \ln J_{\text{Эф.л. макс}}; \quad (3)$$

$$\Delta M_{\text{л.Эф.л. макс}} = M_{\text{л.б}} A \ln J_{\text{Эф.л. макс}}; \quad (4)$$

$$(J_{\text{м.л. исп}} - 1)_{\text{Кр.пк}} = \frac{(J_{\text{м.л. исп}} - 1) \ln J_{k_{\text{р.пк}}}}{\ln J_{\text{м.л. исп.}}} = A' \ln J_{k_{\text{р.пк}}}; \quad (5)$$

$$\Delta M_{\text{л.исп.Кр.пк}} = M_{\text{л.исп.б}} A' \ln J_{k_{\text{р.пк}}}; \quad (6)$$

$$(J_{\text{м.л. исп}} - 1)_{\text{Эф.л.}} = A' \ln J_{\text{Эф.л.}}; \quad (7)$$

$$\Delta M_{\text{л.исп. Эф.л.}} = M_{\text{л.исп.б}} A' \ln J_{\text{Эф.л.}}. \quad (8)$$

Аналогично осуществляется факторный анализ развития личности работника данных специальностей и квалификации.

Обозначения:

$J_{\text{м.л.}} = \frac{M_{\text{л.}}}{M_{\text{л.б}}}$ — индекс относительного роста потенциала личности среднесписочного работника предприятия за счет всех (экстенсивных и интенсивных) факторов;

$J_{\text{м.л. исп}}$ — то же, роста используемого потенциала;

$(J_{\text{м.л.}} - 1)_{k_{\text{р.пк}}}$ — индекс относительного прироста потенциала личности среднесписочного работника предприятия за счет экстенсивных факторов;

$(J_{\text{м.л. исп}} - 1)_{k_{\text{р.пк}}}$ — то же, прироста используемого потенциала;

$(J_{\text{м.л.}} - 1)_{\text{Эф.л.мах}}$ — индекс относительного прироста потенциала личности среднесписочного работника предприятия за счет интенсивных факторов;

$(J_{\text{м.л.исп}} - 1)_{\text{Эф.л.}}$ — то же, прироста используемого потенциала.

Для того чтобы выявить соотношение между ростом качества жизни человека (в том числе работника предприятия) и развитием его личности необходимо предварительно использовать аналогичный метод факторного анализа темпов его (качества жизни) изменений (роста).

Этот метод представлен следующими формулами:

$$(J_{\text{Д тр.мах}} - 1)_{k_p} = A'' \ln J_{k_p}; \quad (9)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.мах}_{k_p}} = D_{\text{тр.мах}} A'' \ln J_{k_p}; \quad (10)$$

$$(J_{\text{Д тр.мах}} - 1)_{\text{Эф.мах}} = A'' \ln J_{\text{Эф.мах}}; \quad (11)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.мах}_{\text{Эф.мах}}} = A'' \ln J_{\text{Эф.мах}}; \quad (12)$$

$$(J_{\text{Д тр.мах}} - 1)_{g_{\text{Дтр}}} = A'' \ln J_{g_{\text{Дтр}}}; \quad (13)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр}_{g_{\text{Дтр}}}} = A'' \ln J_{g_{\text{Дтр}}}; \quad (14)$$

$$(J_{\text{Д тр.}} - 1)_{k_p} = A''' \ln J_{k_p}; \quad (15)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.б.}} A''' \ln J_{k_p}; \quad (16)$$

$$(J_{\text{Д тр.}} - 1)_{\text{Эф.}} = A''' \ln J_{\text{Эф.}}; \quad (17)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.б.}} = A''' \ln J_{\text{Эф.}}; \quad (18)$$

$$(J_{\text{Д тр.}} - 1)_{g_{\text{Дтр}}} = A''' \ln J_{g_{\text{Дтр}}}; \quad (19)$$

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.б.}} = A''' \ln J_{g_{\text{Дтр}}}. \quad (20)$$

Обозначения:

$J_{\text{Д тр.мах}} - 1$ — относительный прирост потенциальных годовых трудовых доходов среднесписочного работника предприятия за счет всех факторов;

$J_{\text{Д тр.}} - 1$ — относительный прирост реальных трудовых доходов среднесписочного работника предприятия за счет всех факторов;

$(J_{\text{Д тр.мах}} - 1)_{k_p}$ — то же, за счет увеличения ресурсооборуженности среднесписочного работника, экстенсивных его факторов;

$(J_{Д\ тр.маx} - 1)_{Эф.маx}$ — то же, за счет увеличения потенциальной эффективности функционирования предприятия;

$(J_{Д\ тр.} - 1)_{k_p}$ — то же, за счет увеличения ресурсооборуженности среднесписочного работника;

$(J_{Д\ тр.} - 1)_{Эф.}$ — то же, за счет увеличения фактической эффективности;

$\Delta D_{тр.}; \Delta D_{тр.кр.}; \Delta D_{тр. Эф.маx}$ — абсолютный прирост годовых трудовых доходов среднесписочного работника соответственно за счет: экстенсивных и интенсивных факторов в их совокупности, экстенсивных факторов и интенсивных факторов;

$J_{м.л.} = \frac{M_{л.}}{M_{л.б.}}$ — индекс относительного роста потенциала личности среднесписочного работника предприятия за счет всех факторов;

$\Delta M_{л.}$ — то же, абсолютный прирост;

$J_{м.л.исп} = \frac{M_{л.исп}}{M_{л.исп.б}}$ — индекс относительного роста используемого потенциала личности;

$\Delta M_{л.исп}$ — то же, абсолютный прирост;

$J_{кр.пк} = \frac{K_{р.пк}}{K_{р.пк.б}}$ — индекс относительных затрат на формирование квалификации среднесписочного работника предприятия;

$J_{Эф.л.маx}$ — индекс относительного роста потенциальной эффективности функционирования личности среднесписочного работника предприятия;

$J_{Эф.л.}$ — то же, используемой эффективности;

$A = \frac{J_{м.л.} - 1}{\ln J_{м.л.}}$ — постоянный множитель в формулах (1)–(4);

$A' = \frac{J_{м.л.исп} - 1}{\ln J_{м.л.исп}}$ — то же, в формулах (5)–(8);

$A'' = \frac{J_{Дтр.маx} - 1}{\ln J_{Дтр.маx}}$ — то же, в формулах (9)–(14);

$A''' = \frac{J_{Дтр} - 1}{\ln J_{Дтр}}$ — то же, в формулах (15)–(20).

Аналогично осуществляется и факторный анализ темпов роста потенциального и реального качества жизни работника данных специальности и квалификации, используя при этом соответствующие исходные показатели ориентированные не на среднесписочного работника, а на работника данных специальности и квалификации.

Соотношение между темпами роста качества жизни среднесписочного работника и уровнем развития его личности исчисляется следующим образом:

$$\frac{J_{\text{Д тр.мах}}}{J_{\text{м.л. мах}}} = \frac{J_{\text{Кр.пк}}}{J_{\text{Кр.}} J_{\text{г Дтр}}}; \quad \frac{J_{\text{Д тр.}}}{J_{\text{м.л. исп}}} = \frac{J_{\text{Кр.пк}}}{J_{\text{Кр.}} J_{\text{г Дтр}}}.$$

Из этих формул следует, что темпы роста качества жизни больше (меньше) темпов развития личности за счет факторов в $\left(\frac{J_{\text{Кр.пк}}}{J_{\text{Кр.}} J_{\text{г Дтр}}}\right)$ раз.

Поскольку $J_{\text{г Дтр}}$ изменяется незначительно, постольку темпы развития личности зависят главным образом от опережения темпов роста затрат на формирование личности, в том числе квалификации работника, по отношению к темпам роста его ресурсооруженности. Если и это соотношение приближается к единицы, то темпы роста уровня развития личности работника практически совпадает с темпами роста качества его жизни.

Этот вывод распространяется на измеримую часть качества жизни работника в условиях развития его личности в главной сфере его деятельности — производственной. Если учитывать деятельность работника во всех сферах его жизни, то изложенные принципы и метод исчисления соотношения между темпами роста качества жизни и темпами изменения уровня развития личности человека сохраняются. Но при этом необходимо иметь и использовать соответствующие исходные данные по другим сферам деятельности работника предприятия. При выявлении содержания и методики исчисления изложенных показателей использован ряд методологических предпосылок. Первая из них состоит в том, что эффективность всех компонентов применяемых ресурсов в их совокупности усредняется. Это объясняется тем, что каждая нормативная усредненная единица (стоимостью в один рубль) каждого компонента совокупности применяемых ресурсов (СПР) одинаково необходима для ее функционирования. Это объясняется также и

тем, что без любой их них одинаково невозможен процесс функционирования СПР предприятия.

Вторая методологическая предпосылка состоит в том, что человека (работника) следует рассматривать, где бы он ни функционировал, в составе соответствующей совокупности применяемых ресурсов (основных фондов, вещественных оборотных средств и контингента работников). Даже в домашних условиях человек действует с соответствующей совокупностью применяемых ресурсов, занимаясь домашним хозяйством или выполняя в своей квартире функции по самообразованию, повышению своего культурно-нравственного уровня и т. д. Вне соответствующей совокупности применяемых ресурсов не могут проявляться ни качество жизни, ни потенциал личности человека (работника).

Уровень гармонизации личности можно исчислить по формулам, отражающим структуру жизненных материальных и духовных благ, которые потенциально и реально может создать данный человек:

$$\begin{aligned}
 Y_{г. п. пот.} &= (g_{мп. пот. 1} : g_{мп. пот. 2} : \dots : g_{мп. пот. n}); \\
 Y_{г. п. р.} &= (g_{мп. р. 1} : g_{мп. р. 2} : \dots : g_{мп. р. n}); \\
 g_{м.л. р. 1} &= \frac{M_{л.р.1}}{M_{л.пот.н.1}}; g_{м.л. р. 2} = \frac{M_{л.р.2}}{M_{л.пот.н.2}}; \dots; g_{м.л. р. n} = \frac{M_{л.р.n}}{M_{л.пот.н.n}};
 \end{aligned}$$

где $Y_{г. п. пот.}$, $Y_{г. п. р.}$ — потенциальный и реальный уровень гармонизации личности;

$g_{мп. пот. 1}$, $g_{мп. пот. 2}$, ..., $g_{мп. пот. n}$ — доля потенциального уровня развития личности от нормативного по 1, 2, ..., n -му компоненту жизненных материальных и духовных благ;

$g_{мп. р. 1}$, $g_{мп. р. 2}$, ..., $g_{мп. р. n}$ — доля реального уровня развития личности от нормативного по 1, 2, ..., n -му компоненту жизненных материальных и духовных благ.

Нормативный уровень развития (нормативно-эталонный потенциал) личности соответствует «эталонному» человеку, создающему в нормальных условиях, без перенапряжений, максимальное количество общественно необходимых материальных и духовных благ. Структуру этих благ, соответствующих этому человеку следует признать нормативной.

Структура общественно необходимых благ, создаваемых другими, кроме эталонного человека, людьми подлежит корректировке, из-за того что по некоторым их (благ) компонентам у этих людей окажется превышение над их (благ) норма-

тивными величинами, соответствующими человеку-этalonу, обуславливающему нормативную их (жизненных благ) структуру. Такого рода корректировка возможна, если использовать следующую формулу:

$$\Delta \bar{D}_{\text{тр.}j} = \frac{\sum_1^m \Delta \bar{D}_{\text{тр.}i}}{D_{\text{тр.н.}}} (\bar{D}_{\text{тр.н.}j} - \bar{D}_{\text{тр.}j}),$$

где m — количество компонентов благ, по которым имеет место превышение над нормативными их величинами;

$\Delta \bar{D}_{\text{тр.}i}$ — превышение по данному (i -му) компоненту благ у данного человека над нормативным его значением;

$D_{\text{тр.н.}}$ — общая нормативная величина благ у «эталонного» человека;

$\bar{D}_{\text{тр.н.}j}; \bar{D}_{\text{тр.}j}$ — нормативное и фактическое количество жизненных благ по данному (j -му) их компоненту, подлежащему корректировке (увеличению) у данного (не «эталонного») человека;

$\Delta \bar{D}_{\text{тр.}j}$ — добавление жизненных благ по данному их компоненту вследствие корректировки структуры общей их величины у данного человека.

Лучшим вариантом развития и гармонизации личности является тот, который обеспечивается в нормативных условиях без перенапряжений «эталонным» человеком, характеризующимся максимальным значением потенциала личности ($M_{\text{л}}$) с соответствующей ему структурой, жизненных благ.

Гармонизация личности может быть обеспечена в большей мере, если все население страны подразделить на однородные группы и осуществлять ее (гармонизацию) изложенным методом в пределах каждой такой группы.

Возможное в перспективе замедление потребления жизненных благ из-за ограниченных природных, в том числе экологических, ресурсов не может быть препятствием для применения рекомендуемых методов исчисления и факторного анализа темпов изменения качества жизни населения, в том числе человека каждой его (населения) однородной группы, темпов роста стоимости, качества и потенциала его личности. И при указанных условиях не отпадет необходимость в исчислении и анализе указанных показателей в системе эффективного управления, базирующейся на соответствующей совокупности экономических законов и в первую очередь на основном эко-

номическом законе, предусматривающем необходимость неуклонного роста, и при ограниченных возможностях, качества жизни всех слоев трудового населения.

Изложенные методические рекомендации по исчислению и анализу показателей качества жизни, стоимости, качества и потенциала личности применимы и в будущем, если возникнут значительные ограничения в ресурсах.

При наличии такого рода ограничений следует обеспечивать развитие производства по прогрессивным (экономным) его типам (интенсивному, сугубо интенсивному, преимущественно интенсивному) за счет осуществления мероприятий по воплощению на предприятиях соответствующей части научно-технического задела, созданного в мировом масштабе.

Применению указанных рекомендаций при экологическом и экономическом кризисе будут способствовать организуемые государством ограничения в потреблении наиболее дефицитных видов материальных и духовных жизненных благ. Изложенные методы исчисления и факторного анализа качества жизни человека, качества и потенциала его личности проиллюстрированы на следующем примере применительно к основной (производственной) сфере деятельности.

Таким образом, нами поставлена и по возможности решена важная и сложная проблема, связанная с уточнением понятий «качества жизни человека» и «уровень развития и гармонизации потенциала его личности». При этом разработаны и обоснованы методы исчисления показателей качества жизни человека и уровня развития и гармоничности потенциала его личности, также — методика факторного анализа темпов изменения этих показателей. В результате получен важный вывод о том, что, применительно к основной (производственной) сфере деятельности человека, темпы роста уровня развития потенциала его личности, обусловлены темпами повышения качества жизни. Данные темпы в свою очередь зависят от интенсивности наращивания предельной (в расчете на среднестатистического работника) производительной силы (мощности). Это наращивание может быть обеспечено при внедрении и применении на постоянной основе системы эффективного управления предприятием как социально-экономической системой, исходя из соответствующих критериев оптимальности и ограничений, при наличии внешних условий (в том числе структуры форм собственности), соответствующих интересам общества социальной защищенности.

Литература

1. *Генкин Б. М.* Экономика и социология труда: учебник для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М.: НОРМА, 2002.
2. *Сланов В. П.* Роль социально-защищенной личности в развитии общественного производства // Ученые записки института управления и экономики. 2004. № 1.
3. *Сланов В. П., Чистов Л. М.* Проблемы роста качества жизни персонала предприятий // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы: Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области — Петербургскому экономическому форуму. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
4. *Сланов В. П., Чистов Л. М.* Эффективное социально ориентированное развитие производства — основа возрождения России // Характер и тенденции развития современного российского общества: кол. монография. СПб.: Северная звезда, 2004.
5. *Чистов Л. М.* Оптимизация управления социально-экономическими системами. СПб.: СПбГУ, 1999.

Гванцеладзе Н. В.

*студентка гр. 1941/1-1, направление «Экономика»
факультета экономики и финансов СПбУУиЭ*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

Правительство страны все яснее стало осознавать необходимость налогового реформирования. Все чаще слышны предложения перейти на прогрессивную шкалу налогообложения, т. е. на систему при которой налоговые ставки увеличиваются по мере роста дохода налогоплательщика. Граждане ссылаются на то, что не справедливо облагать одной процентной ставкой миллиардеров (чье количество в РФ превышает 200 человек), миллионеров (около 134 тыс. человек) и рядовых налогоплательщиков. В практике мирового налогообложения преобладает прогрессивная шкала подоходного налога. Считается, что плоская шкала характерна для стран со слабой экономикой и неэффективной налоговой системой.

На 2012 г. в стране действует плоская шкала взимания налога.

Налоговые ставки в РФ установлены ст. 224 НК РФ:

- основные доходы (работа по найму, договоры подряда, сдача в аренду жилья) 13%;
- процентные доходы по вкладам в банках в части превышения суммы, рассчитанной исходя из действующей ставки рефинансирования;
- суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств в части превышения установленных размеров (за исключением жилищных кредитов);
- страховые выплаты по договорам добровольного страхования в части превышения установленных размеров;
- стоимость выигрышей и призов сверх установленных норм 35%;
- доходы физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ 30%;
- доходы от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов 9%.

Доходы, освобождаемые от налогообложения

Не облагаются налогами, в частности, следующие виды доходов физических лиц:

- государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации. При этом к пособиям, не подлежащим налогообложению, относятся пособия по безработице, беременности и родам;
- пенсии по государственному пенсионному обеспечению и трудовые пенсии и социальные доплаты к пенсиям;
- суммы единовременных выплат (в том числе в виде материальной помощи), осуществляемых, например:
- работодателями членам семьи умершего работника, бывшего работника, вышедшего на пенсию, или работнику, бывшему работнику, вышедшему на пенсию, в связи со смертью члена (членов) его семьи;
- работодателями работникам (родителям, усыновителям, опекунам) при рождении (усыновлении (удочерении) ребенка, выплачиваемой в течение первого года после рождения (усыновления, удочерения), но не более 50 тыс. руб. на каждого ребенка;

- стипендии;
- доходы налогоплательщиков, получаемые от продажи выращенных в личных подсобных хозяйствах, находящихся на территории РФ, скота, кроликов, нутрий, птицы, диких животных и птиц, продукции животноводства, растениеводства, цветоводства и пчеловодства как в натуральном, так и в переработанном виде;
- доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства;
- доходы, получаемые физическими лицами — резидентами РФ, от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в этом имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика 3 года и более, а также при продаже иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщика 3 года и более (это не касается продажи ценных бумаг);
- доходы в денежной и натуральной формах, получаемые от физических лиц в порядке наследования, за исключением вознаграждения, выплачиваемого наследникам (правопреемникам) авторов произведений науки, литературы, искусства, а также открытий, изобретений и промышленных образцов;
- доходы в денежной и натуральной формах, получаемые от физических лиц в порядке дарения, кроме случаев дарения недвижимого имущества, транспортных средств, акций, долей, паев. Любые подарки (в т. ч. квартиры и машины) освобождаются от налогообложения в случае, если даритель и одаряемый являются членами одной семьи и (или) близкими родственниками (супругами, родителями и детьми, в том числе усыновителями и усыновленными, дедушкой, бабушкой и внуками, полнородными и неполнородными (имеющими общих отца или мать) братьями и сестрами);
- призы в денежной и (или) натуральной формах, полученные спортсменами;
- суммы платы за обучение налогоплательщика;
- доходы в виде процентов, получаемые налогоплательщиками по вкладам в банках, находящихся на территории РФ;
- доходы, не превышающие 4 тыс. руб., полученные по каждому из следующих оснований за налоговый период:

- стоимость подарков, полученных налогоплательщиками от организаций или индивидуальных предпринимателей;
- стоимость призов в денежной и натуральной формах, полученных налогоплательщиками на конкурсах и соревнованиях;
- суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, а также бывшим своим работникам, уволившимся в связи с выходом на пенсию по инвалидности или по возрасту;
- возмещение (оплата) работодателями своим работникам, их супругам, родителям и детям, бывшим своим работникам (пенсионерам по возрасту), а также инвалидам стоимости приобретенных ими (для них) медикаментов, назначенных им лечащим врачом. Освобождение от налогообложения предоставляется при представлении документов, подтверждающих расходы на покупку этих медикаментов;
- стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров (работ, услуг);
- суммы материальной помощи, оказываемой инвалидам общественными организациями инвалидов;
- средства материнского (семейного) капитала;
- суммы частичной оплаты за счет средств федерального бюджета стоимости нового автотранспортного средства в рамках эксперимента по стимулированию приобретения новых ТС взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию;
- взносы работодателя на накопительную часть трудовой пенсии, в сумме уплаченных взносов, но не более 12 тыс. руб. в год в расчете на каждого работника, в пользу которого уплачивались взносы работодателем.

Налоговые вычеты

При определении налоговой базы налогоплательщик имеет право на установление налоговых вычетов, предусмотренных в законе. На сумму налогового вычета уменьшается налоговая база по НДФЛ, облагаемая налогом по ставке 13%. Иначе говоря, прямая сумма налоговой экономии в денежном выражении будет составлять 13% от суммы вычета.

Нерезиденты не имеют права на стандартные, социальные и имущественные вычеты.

Стандартные налоговые вычеты

Стандартные вычеты работающим гражданам предоставляются бухгалтериями их работодателей. Иными словами — одним из налоговых агентов, являющихся источником выплаты дохода, по выбору налогоплательщика.

В ст. 218 НК РФ перечислены категории граждан, которые имеют право на получение стандартного налогового вычета.

Стандартные налоговые вычеты также предоставляются:

- в размере 3000 руб. (чернобыльцам, инвалидам ВОВ, инвалидам из числа военнослужащих 1, 2 и 3 групп);
- в размере 500 руб. (Героям СССР, Героям России, награжденным орденом Славы 3 степеней, участникам ВОВ, инвалидам с детства, инвалидам 1 и 2 групп и др.);
- вычет для сотрудников с детьми:
 - первый ребенок — 1400 руб.;
 - второй ребенок — 1400 руб.;
 - третий и каждый следующий ребенок — 3000 руб.;
 - ребенок-инвалид до 18 лет — 3000 руб.;
 - учащийся-инвалид I или II группы до 24 лет — 3000 руб.

Социальные налоговые вычеты

Налогоплательщик имеет право на получение социальных налоговых вычетов в сумме, уплаченной на обучение в образовательном учреждении, перечисленной на благотворительные цели, уплаченной за услуги по лечению, уплаченных дополнительных страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии, а также в сумме уплаченных пенсионных взносов по договору (договорам) негосударственного пенсионного обеспечения. Последний вычет может быть предоставлен и компанией-работодателем.

Имущественные налоговые вычеты

Налогоплательщик имеет право на получение имущественных вычетов в суммах, полученных от продажи имущества (в определенных пределах) или потраченных на покупку и строительство недвижимости. Об этом говорится в ст. 220 НК РФ.

Профессиональные налоговые вычеты

На получение указанных налоговых вычетов имеют право физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты и другие лица, занимающиеся

в установленном действующим законодательством порядке частной практикой. Они могут уменьшить сумму своих облагаемых доходов на сумму документально подтвержденных расходов.

В России плоская шкала вводилась ради легализации доходов граждан, борьбы с «серыми» зарплатными схемами. Однако нововведение себя не оправдало: по данным ФНС, за 10 лет сбор этого налога в ВВП не превысил 4%. Это существенно ниже, чем во многих других государствах. В США, к примеру, эта доля доходит почти до 10%, в Западной Европе колеблется в пределах от 8 до 10% к ВВП.

Из-за низкой ставки налога в РФ быстро увеличивается социальное расслоение населения. Стремительно растет число лиц с доходами от 100 млн до 1 млрд руб. в год и с доходами свыше 1 млрд руб.

Говоря о плоской шкале налогообложения, следует помнить, что помимо подоходного налога с зарплаты у нас взимается Единый социальный налог, сегодня он составляет 30%. Не будь этого налога, работник получал бы зарплату в полтора раза больше. Причем ЕСН взимается с зарплаты, не превышающей 512 тыс. руб. в год.

Политики, как из оппозиционных партий, так и правящая элита все чаще задумываются о введении налога на роскошь. Учитывая, что количество миллионеров и миллиардеров, существенно может пополнить казну. Это поможет увеличить выплаты если не всей массе социально незащищенного населения, то хоть малой ее части.

Но прогрессивная шкала налогообложения имеет свои недостатки. Прогрессивная шкала подоходного налога — это не просто вид налогообложения, это предмет общественного договора, в основе которого лежит доверие граждан к своему правительству, что оно способно разумно перераспределять доходы от богатых к более бедным. И такое общественное согласие действительно достигнуто в ряде стран, в частности, таких социально ориентированных, как Швеция, Дания. Там ставки НДФЛ очень высокие, но люди платят. В России же пока до такой ситуации далеко. Мы отлично знаем, насколько неэффективно порой государство использует бюджетные доходы. В таком случае зачем заставлять людей платить больше налогов? По крайней мере, до тех пор, пока власть не научится использовать фискальные поступления более рационально, с большей пользой для общества. Не лучше ли, например, пойти

другим путем: в рамках того же общественного договора побудить богатую часть общества с помощью повышения заработной платы, благотворительности, других негосударственных каналов перераспределять национальное богатство в пользу менее имущих.

Цель прогрессивной шкалы — перераспределение налоговой нагрузки в сторону богатых. Однако провести границы между богатыми и бедными не так-то просто — эти понятия сильно меняются и со временем, и в разных социальных группах. В России люди с доходами от 600 тыс. рублей до 3 млн руб., с точки зрения бедных, более чем обеспеченные граждане. Но это тот самый средний класс, о создании которого у нас столько говорится. В него входят предприниматели, квалифицированные специалисты, менеджеры. И чтобы сохранить этих людей, работодатели станут наращивать им выплаты, тем самым увеличивая свои налоговые отчисления. А это дополнительная нагрузка на бизнес, что в период кризиса скажется на темпах экономического роста, снижении деловой активности.

Подходный налог целиком зачисляется в региональные бюджеты. Но что получится, если просто увеличить ставки НДФЛ. Так как основная доля повышения налоговой нагрузки придется на богатых, а они у нас, как известно, сосредоточены всего в нескольких крупных центрах, то богатые регионы получат основной приток дополнительных средств. А бедные останутся почти ни с чем. К тому же НДФЛ зачисляется не по месту жительства, а по месту работы. А это значит, что «тучные» регионы, куда люди приезжают работать, выиграют еще сильнее, в первую очередь это Москва и Санкт-Петербург. А механизма перераспределения этих доходов не существует. Сегодня по этой причине 75% территорий сидят на дотациях. Как ни странно, это выгодно федеральному центру, так как делает их послушными.

И, конечно, остра проблема налогового администрирования. Пока у нас не будет создана ясная и простая система подачи налоговых деклараций, вряд ли удастся существенно поднять сбор НДФЛ. Поэтому основной проблемой остается недоверие тем, кто собирает эти налоги. Налогоплательщики должны быть уверены, что их деньги дойдут до адресата. Власть должна произвести реформирование всего налоговой системы, а не менять определенные налоговые ставки. Важно набрать такие кадры, которые будут честны и их деятельность будет прозрачной и эффективной.

Аргументы и «за» и «против» довольно весомы. Дискуссия по этому вопросу является неким сигналом для властей, что нужно произвести реформирование системы. Нам остается лишь надеяться, что данный сигнал будет услышан.

Данилина М. Г.
магистратура гр. 1961/1 СПбУУЭ

НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ПРЕОДОЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Роль налоговых инструментов в преодолении финансового кризиса сегодня чрезвычайно высока. Практически все государства мира в той или иной степени используют различные налоговые инструменты для стимулирования предпринимателей к определенной активности. В частности, были повышены нормы амортизации, периоды для переноса убытков в будущее или в прошлое (США), разрешено учитывать затраты в целях налогообложения прибыли на более ранних стадиях (Китай). Некоторые изменения предпринимались в целях поддержки определенных отраслей экономики, в частности компаний, инвестирующих в научные исследования и разработки (например, в Китае), малого и среднего бизнеса и сектора недвижимости. Ряд стран приняли более радикальные решения: снизили ставки НДС (Великобритания, Франция) и налога на прибыль (Япония, Турция, Нидерланды). Существенные изменения в условиях налогообложения предусмотрены у нашего ближайшего соседа — Казахстана. Так, 1 января 2009 г. в этой стране предусмотрено последовательное снижение подоходного налога на корпорации с 30 до 15%. Кроме того, уменьшена ставка НДС с 13 до 12%. В России за 2009 г. в Налоговый кодекс РФ было внесено порядка 30 поправок: увеличена до 30% «амортизационная премия»¹, снижена с 24 до 20% ставка по налогу на прибыль организаций, субъектам Российской Федерации предоставлено право снижать налоговую ставку по единому налогу при упрощенной системе налогообложения с 15 до 5% и др. Основной целью современной налоговой системы должны быть формирование стимулов раз-

¹ Только для основных средств, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам.

вития рыночных институтов, создание благоприятных условий для повышения эффективности производства и обновления основных фондов предприятий. При этом снижение налогового бремени должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной налоговой системы, а также развитием социальной и регулирующей функций налогов. Конечно, только налоговыми инструментами ситуацию не выправить. Однако своевременная реализация налоговой политики, направленной на стимулирование производства и реальных секторов экономики, может создать необходимый запас прочности от любого финансового кризиса. При этом к такой работе просто необходимо привлекать профессиональное сообщество, бизнес и науку. Несмотря на ряд положительных решений, принятых в 2009 г., можно констатировать, что российской налоговой системе присущи определенные концептуальные недоработки:

- 1) недостаточное использование налоговых механизмов в целях стимулирования инвестиционной, инновационной и предпринимательской активности, расширения производства и обновления основных фондов;
- 2) значительные возможности уклонения от уплаты налогов, стимулирующие развитие теневой экономики.

На решение последней проблемы направлен правительственный законопроект о так называемом трансфертном ценообразовании в налоговых целях. Законопроект разрабатывался в целях недопущения вывода налогооблагаемой базы из России в другие страны с более выгодными налоговыми режимами, и изначально его действие предполагалось распространить лишь на внешнеэкономические сделки. Между тем согласно законопроекту под контроль подпадают также сделки на сумму свыше 1 млрд руб., заключаемые между «взаимозависимыми лицами» на внутреннем рынке. По сути, законопроектом вводится новый вид налогового контроля. Кроме того, Минфин России до сих пор не разработал методики определения цен, не подготовил квалифицированный кадровый состав налоговых служб, не вынес на рассмотрение сопутствующий законопроект о консолидированном налогоплательщике и др. Все эти вопросы необходимо оперативно решать в текущем году. Если говорить о налоговом администрировании, то здесь также немало нерешенных проблем. Необходимо снизить объем документов, которые вправе истребовать налоговые органы, упростить систему бухгалтерского учета, перейти от ежекварталь-

ной отчетности к ежегодной, законодательно ввести принцип «одного окна» для налоговой отчетности, радикально сократить размер форм налоговой отчетности. Кроме того, следует продолжить работу по упорядочиванию полномочий налоговых органов, в том числе путем устранения многочисленных отсылочных норм в законодательстве, позволяющих контролерам трактовать те или иные положения по своему усмотрению. Разъяснения финансовых и налоговых органов должны уйти в прошлое, поскольку если какая-то норма Налогового кодекса РФ требует пояснений, то ее надо должным образом изменить путем принятия поправок. Приведу один интересный факт. По данным Всемирного банка, опубликованным в исследовании «Уплата налогов» (комфортность ведения предпринимательской деятельности в 179 странах мира), а это своего рода рейтинг стран по уровню сложности налоговой системы, время, затрачиваемое в России на уплату налогов, составляет примерно 448 часов в год. Для сравнения расчет и уплата 37 налогов в государстве Мозамбик занимает 230 часов. Это яркий пример, который характеризует состояние налогового климата. Вызывает серьезнейшие опасения замена единого социального налога страховыми взносами: для плательщиков ЕНВД и налогоплательщиков, применяющих УСН, налоговая нагрузка единовременно возросла в 2,4 раза (с 14% в 2010 г. до 34% в 2011 г.).

В отношении малого и среднего бизнеса в этом вопросе необходимо принятие ряда компенсирующих мер. Рассмотрение вопроса о введении инвестиционной льготы по налогу на прибыль с организаций позволит предприятиям более активно обновлять свои фонды и модернизировать производственные процессы. Необходимо также посредством налоговых инструментов активнее стимулировать инновационную деятельность. Также выделяется и крайняя нестабильность, сложность, запутанность и неоднозначность нормативной базы и процедур налогообложения, приводящих к большим затратам на ведение бухгалтерского и налогового учета и содержание налоговых органов. Однако, говоря о снижении налогов, неверно сводить дело только к их снижению. Бизнес сегодня несет довольно серьезную дополнительную неналоговую нагрузку — навязываемые чиновниками платежи, сборы на благоустройство территорий, проведение различных мероприятий в муниципалитетах, непомерную плату за подключение к электросетям, источникам воды, тепла и др. Нельзя не отметить и коррупци-

онную составляющую подобной неналоговой нагрузки на предпринимателей, так как о суммах, которые получают чиновники, казалось бы, на благое дело, они ни перед кем не отчитываются, расходы никем не контролируются и не учитываются при оценке общей финансовой нагрузки на бизнес. Как показывают экспертные оценки, размеры таких поборов с бизнеса фактически сравнялись с совокупной налоговой нагрузкой на предпринимателей.

Что касается мнения и настроений предпринимателей, то недавно компания «Пепеляев групп», которая является постоянным партнером Торгово-промышленной палаты России по вопросам налоговой политики, провела интересный опрос бизнеса. На вопрос «Использует ли Ваша организация амортизационную премию?» 43% респондентов ответили отрицательно (нет третьей-седьмой амортизационной группы и др.), а нелинейный метод амортизации и вовсе не использует 71% опрошенных. Какие изменения в налоговом законодательстве необходимы для помощи компаниям в преодолении кризиса? 66% опрошенных считают, что это усиление ответственности налоговых органов за свои действия, 59% выделили упрощенный порядок возмещения НДС, 45% высказались за отказ от замены ЕСН страховыми взносами, а 32% респондентов отметили необходимость снижения ставки НДС. По этим данным можно отчасти судить об эффективности налоговых решений, принятых в последние годы, а также о приоритетах предпринимателей в вопросах изменений налогового поля. Стабильность — неотъемлемое качество права, без которого оно не может существовать как устойчивая, постоянная система регулирования отношений в современном цивилизованном обществе. Нынешняя российская правовая система подвержена быстрым и многочисленным изменениям, она должна быть эффективным средством формирования и закрепления новой политической и экономической системы страны. Непоследовательность юридических решений, метания из стороны на сторону в законодательной работе подрывают авторитет законодательства, снижают его созидательный потенциал. Кроме того, за последние годы не улучшилось, а ухудшилось качество подготовки налоговых законов. Ориентация на механическое увеличение количества федеральных законов не дает необходимых результатов. При оценке необходимости принятия того или иного закона и его эффективности правильнее было бы исходить из принципа «закон следует при-

нимать не тогда, когда его можно принять, а когда его нельзя не принять».

В условиях финансового кризиса следует выделить следующие приоритетные направления реформирования налоговой системы и проблемы, подлежащие решению:

- 1) стимулирование инвестиционных потоков;
- 2) стимулирование процессов создания средств труда и процессов воспроизводства основных фондов;
- 3) стимулирование легализации налоговой базы по налогам на доходы и противодействие перемещению налоговой базы за пределы налоговой юрисдикции РФ;
- 4) усиление налогового стимулирования инновационных и научных предприятий;
- 5) обеспечение социальной справедливости налоговой системы;
- 6) создание благоприятных налоговых условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- 7) улучшение налогового администрирования;
- 8) упрощение бухгалтерской и налоговой отчетности предприятий, сближение бухгалтерского и налогового учета.

Литература

1. Глазьев С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов — 2009 // Официальный сайт Сергея Глазьева. URL: glazev.ru.

2. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.

3. Аганбегян А. Г. Кризис: беда и шанс для России. М.: АСТ, Астрель, Харвест, 2009.

4. Аганбегян А. Г. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства». М.: АСТ: Астрель; Владимир: ВКТ, 2010.

5. Нецадин А., Липсиц И. Выход из кризиса: иллюзии или реальность? // Общество и экономика. 2000. № 2.

6. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Кризис: траектория преодоления // МЭ и МО. 1999. № 1.

7. Мировая финансовая система после кризиса. Оценки и прогнозы. М.: Маросейка, 2009.

8. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России. Анализ, проблемы и перспективы. М.: Экономика, 2010.

9. Кризис: альтернативы будущего: антология / под ред. А. Бузгалин, П. Линке. М.: Культурная Революция, 2010.

10. *Аттали Ж.* Мировой экономический кризис... А что дальше? СПб.: Питер, 2009.

11. *Гринин Л. Е., Коротяев А. В.* Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов от Ликурга до Алана Гринспена. М.: Либроком/URSS, 2009

12. *Нижегородцев Р. М., Стрелецкий А. С.* Мировой финансовый кризис. Причины, механизмы, последствия. М.: Либроком, 2008.

Кренделев С.
аспирант

Научный руководитель — к. э. н., доцент Сланов В. П.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на производство и реализацию продукции, на простой и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, социальное развитие трудового коллектива и др. Учет затрат — важнейший инструмент управления предприятием. Необходимость учета затрат на производство растет по мере того, как усложняются условия хозяйственной деятельности и возрастают требования к рентабельности. Предприятия, пользующиеся хозяйственной самостоятельностью, должны иметь четкое представление об окупаемости различных видов готовых изделий, эффективности каждого принимаемого решения и их влияние на финансовые результаты, а также на величину затрат.

При реальном функционировании рыночных механизмов неизбежно возникает необходимость совершенствования и создания четкой системы учета и контроля затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в рамках управленческого учета.

Основным условием увеличения прибыли предприятия является снижение издержек производства и сбыта продукции, в частности себестоимости выпускаемой продукции. Себестоимость продукции является качественным показателем дея-

тельности предприятия, так как в ней отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом. Прибыльность и уровень затрат находятся в прямой зависимости: чем ниже себестоимость продукции, тем выше уровень рентабельности предприятия и наоборот.

Естественно, что чем меньше себестоимость производимой продукции, тем более конкурентоспособно предприятие, доступней продукция для потребителя и тем ощутимее экономический эффект от ее продажи. Поэтому вопросы управления затратами являются весьма актуальными для предприятий.

Важнейшим фактором получения достоверных данных о себестоимости продукции и финансовых результатах деятельности предприятия является определение состава производственных затрат, а четкая классификация затрат — важнейшая предпосылка правильной организации учета и исчисления себестоимости продукции.

Для успешной работы, руководителю предприятия необходимо разбираться в информации о производственных затратах. Предприятию, использующему многообразные виды ресурсов: материальные, трудовые, технические и другие, необходимо эффективно ими управлять, чтобы знать, как они связаны друг с другом, какие принимать решения для повышения отдачи от применяемых ресурсов, так как уровень их использования непосредственно влияет на величину расхода.

Анализ затрат помогает определить эффективность расходов, уточнить не будут ли они чрезмерными, подскажет как установить цены, как применить сведения о затратах на ближнюю и дальнюю перспективу, как регулировать расходы, как спланировать реальный уровень прибыли. Данные о структуре затрат помогут проанализировать взаимозависимость видов продукции и мест их в производстве.

Формирование затрат производства является ключевым и одновременно наиболее сложным элементом формирования и развития производственно-хозяйственного механизма предприятия охваченного системой управленческого финансового учета.

Система управления затратами позволяет получать точную и своевременную информацию о затратах с любой необходимой для управления степенью детализации; создать единый контур

управления затратами компании, ее филиалов, включающий планирование, учет, контроль и анализ затрат; сделать прозрачными затраты каждого структурного подразделения компании; проводить обоснованную тарифную политику, выявлять и расширять высокорентабельные направления деятельности, и на этой основе повысить эффективность деятельности компании.

Кузнецова О. В.

магистратура СПбУУиЭ, гр. 1961/1

Научный руководитель — к. э. н., доцент Сланов В.П.

АНАЛИЗ ДОСТОИНСТВ И НЕДОСТАТКОВ КРЕДИТНЫХ КАРТ

Рынок кредитования РФ продолжает быстро прогрессировать и многие продукты, казавшиеся передовыми вчера, сегодня уже теряют свою актуальность. Так, в последние годы, банки вместо привычных кредитов используют кредитные карты, которые в условиях современного развития конкуренции на карточном рынке и рынке потребительского кредитования широко представлены населению и предлагают различные бонусы и льготы.

Кредитная карта — это пластиковая карта, которая предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией-эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Банк устанавливает лимит исходя из платежеспособности клиента.

Применение кредитных пластиковых карт в обращении имеет как достоинства, так и недостатки. Достоинства кредитной карты:

- постоянная доступность средств;
- облегченная процедура получения кредита — минимальное количество документов и отсутствие необходимости предоставления в банк дополнительных гарантий возврата средств (залог, поручительство); нет необходимости отчитываться перед банком о целевом использовании кредита;

- многократность использования средств — кредитная карта действует на условиях возобновляемой кредитной линии. Таким образом, можно пользоваться средствами неограниченное число раз;
- экономия времени;
- наличие льготного периода — в течение, которого банк не взимает проценты за пользование кредитными средствами;
- возможность создать положительную кредитную историю — кредитная карта это отличный способ создать себе положительный имидж и получать в дальнейшем льготы и преимущества на банковские услуги.

Недостатки кредитной карты:

- прием платежей — несовместность использования кредитных карт;
- сложность применения — для многих людей, особенно пожилых, возникают заметные сложности в пользовании кредитными картами;
- недостаток квалифицированного персонала — допущение ошибок кассирами при списывании денежных сумм;
- сложная система погашения — за несвоевременное погашение обязательного платежа взимается неустойка в соответствии с тарифами банка.

Развитие потребительского кредитования в РФ, начиная от экспресс-кредитов, целевых и нецелевых потребительских кредитов в отделениях банков, авто- и ипотечных кредитов и, наконец, кредитных карт, как показывает многолетний опыт-дело прибыльное, но достаточно рискованное, поскольку возможны массовые невозвраты, особенно в случае ухудшения социально-экономической ситуации в стране.

В настоящее время программа кредитных карт становится популярнее и более востребованной остальных форм потребительского кредита. Поскольку кредитные карты удобны банкам, что обусловлено минимальным риском невозврата, проверив платежеспособность и определив лимит кредита. А так же и клиентам, облегченной процедурой получения кредита и возможностью не платить проценты банку в течение льготного периода.

Таким образом, рынок кредитных карт идет по тому же пути, по которому пару лет назад развивались обычные потребительские ссуды: условия получения кредита упрощаются, комиссии падают, растет максимальная сумма лимита,

вводятся льготы для постоянных клиентов и вкладчиков банков.

Среди владельцев кредитных карт наибольшей известностью пользуются Альфа-Банк (98,6%), Банк Москвы (92,9%), Сити-банк (81,4%), Уралсиб (51,4%) и Русский стандарт (47,1%). Среди потенциальных потребителей — Сбербанк и ВТБ24 (по 100%).

Но далеко не каждый банк готов предложить своим клиентам кредитные карты. Таким образом, выдача кредитных карт в России — это заслуга мегаполисов, где и уровень жизни выше, чем в целом по стране, и более развита инфраструктура. Поэтому развитие кредитных карт наблюдается лишь в десятке крупных городов, а не по всей стране.

Следовательно, использование кредитных карт в России находится еще в стадии развития, несмотря на популяризацию и предоставления банками дополнительных возможностей по данным картам. Такое положение обусловлено многими причинами:

- 1) труднодоступная система погашения для многих граждан, особенно пожилых людей, которые вследствие этого боятся оформлять подобные кредиты;
- 2) недостаточная развитость сети предприятий торговли и сервиса, принимающих к оплате кредитные карты.
- 3) исторически сложившееся предпочтение населения рассчитываться наличными денежными средствами и соответственно оформлять ссуду в банке вместо кредитных карт;
- 4) низкий уровень доходов населения;
- 5) финансовая неграмотность населения — незнание банковских продуктов.

На основе вышесказанного можно сделать следующий вывод: в РФ объем розничного товарооборота и платных услуг значительно превышают объем безналичных операций, совершаемых с использованием кредитных карт, а конъюнктуру рынка кредитных карт кратко можно охарактеризовать как превышение предложения над спросом.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Формирование механизма управления развитием предпринимательской структуры должно соответствовать определенным требованиям и принципам. Основные из них, являющиеся обязательными при формировании механизма управления развитием любой предпринимательской структуры, следующие:

- принцип целевой совместимости;
- принцип непрерывности и надежности;
- принцип планомерности, пропорциональности и динамизма;
- демократический принцип распределения функций управления;
- принцип научности и обоснования методов управления;
- принцип совместимости личных, коллективных и государственных интересов.

Схема формирования механизма управления развитием предпринимательской структуры представлена на рис. 1. Она отражает процесс формирования/совершенствования механизма управления развитием предпринимательской структуры. Особое внимание уделялось тому, что для достижения большей эффективности механизма управления должна выбираться именно совокупность факторов управления и воздействие должно осуществляться определенным набором методов управления. Исходя из этого, встает вопрос об эффективности воздействия каждого из методов на определенный фактор управления, что в конечном итоге приводит к вопросу об эффективности сформированного или усовершенствованного механизма управления развитием. Эффективность механизма управления развитием можно определить, через выбор оптимальной схемы воздействия методов управления на определенную группу факторов управления. Таким образом, эффективность механизма управления развитием в общем виде можно рассчитать при помощи следующей экономико-математической модели.

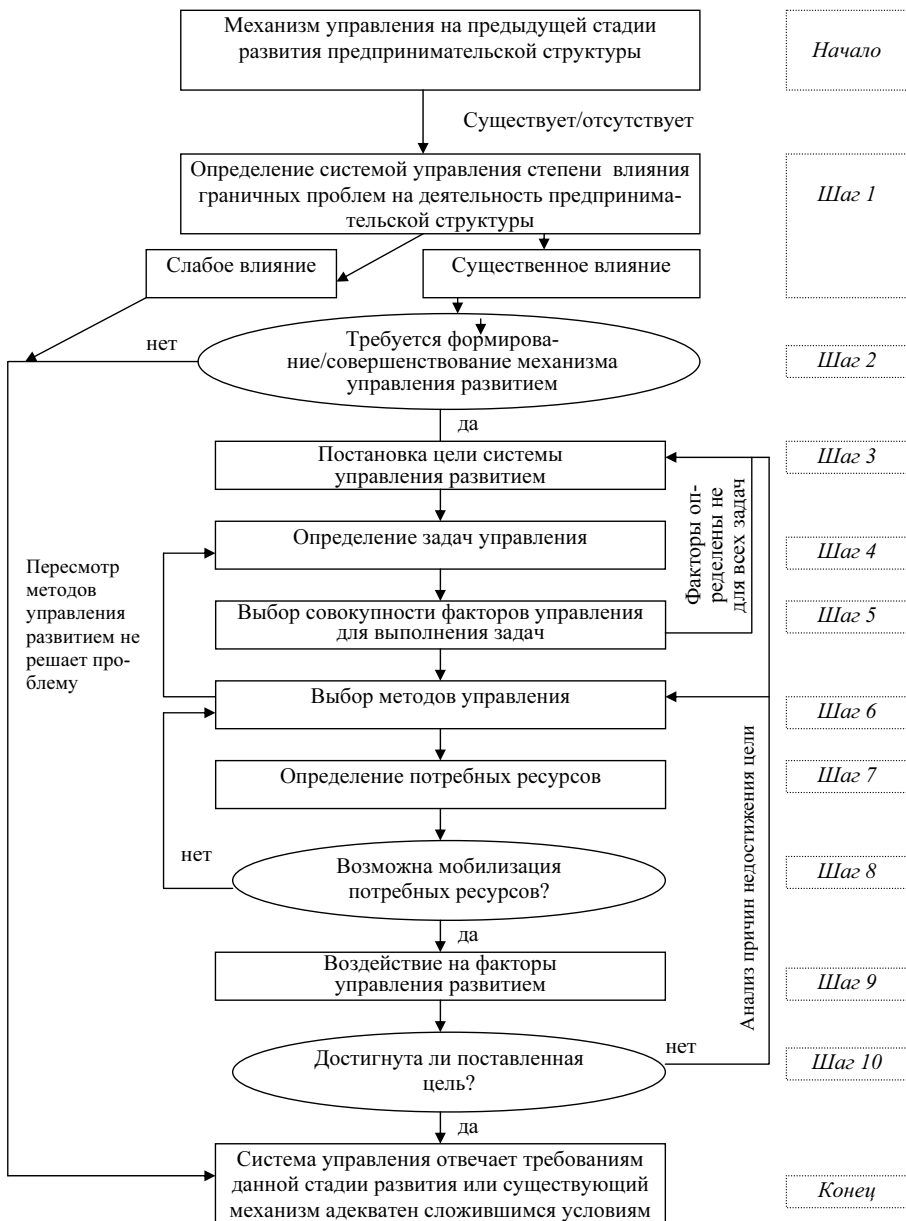


Рис. 1. Схема формирования механизма управления развитием предпринимательской структурой

$$F(x) = \sum \sum U_{ij} \times x_{ij} \times P_i \rightarrow \max,$$

где i — факторы управления; j — методы управления;

P_i — степень приоритетности i -го фактора;

U_{ij} — полезность, полученная путем воздействия j -го метода на i -й фактор;

x_{ij} — приоритетность использования j -го метода на i -й фактор (%).

При этом образуется следующая система ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} 0 \leq x \leq 1; \\ \sum x_{ij} = 1; \\ \sum P_i = 1; \\ \sum U_{ij} = 1; \\ \sum \sum U_{ij} \times x_{ij} \geq U_i, \text{ где } U_i \text{ — задаваемое значение полезности (цель).} \end{array} \right.$$

Разработанная модель управления развитием предпринимательской структуры представляется как теоретически выстроенная совокупность представлений о том, как выглядит система управления, как она воздействует на объект управления, как адаптируется к изменениям во внешней среде, чтобы предпринимательская структура могла добиваться поставленных целей, устойчиво развиваться и обеспечивать свою жизнеспособность.

На рис. 2 представлена модель, состоящая из последовательности взаимодействующих блоков, которая укладывается в классическое понимание управленческого цикла.

Развитие предпринимательской структуры проходит через определенные стадии и кризисы. Данный процесс не является повторением одной и той же схемы, а развитием способности управлять проблемами возрастающей сложности. Переход от одной стадии к другой следует понимать не просто как преобразование или набором нововведений, а как изменение парадигм, базовых ценностей и концепций. Развитие предпринимательской структуры представляется в виде перехода от интеграции к дифференциации и наоборот. Содержание любой стадии развития предпринимательской структуры в определенный критический момент становится ее проблемой или границей развития. В свою очередь, содержание проблемы предыдущей стадии становится основной задачей следующего этапа развития.

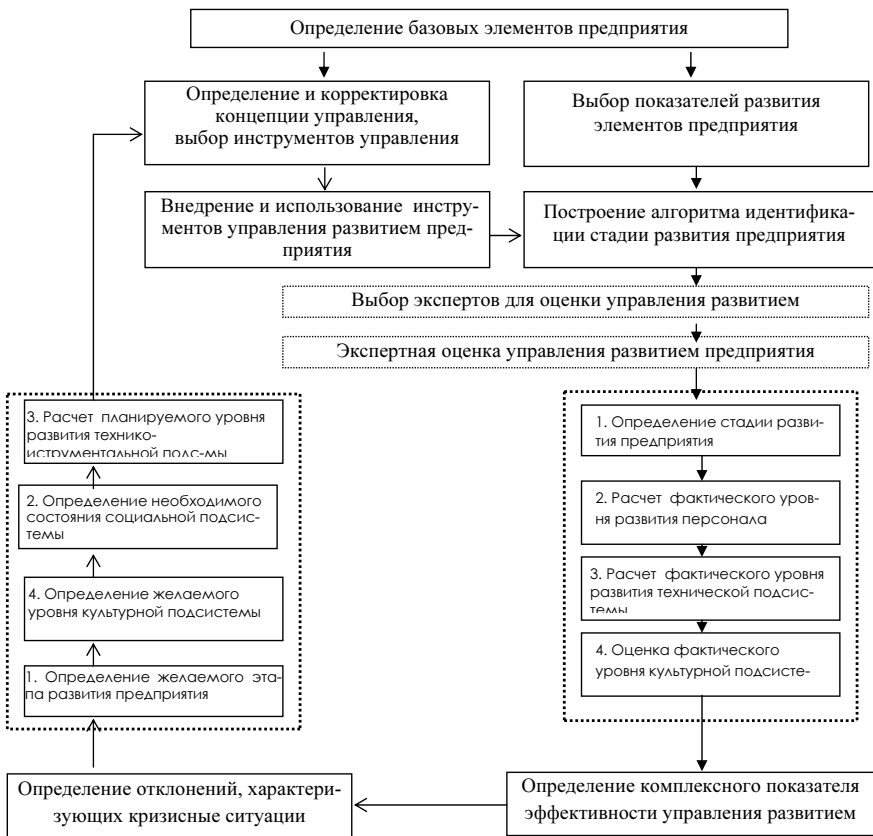


Рис. 2. Модель управления развитием предпринимательской структуры

Любая предпринимательская структура находится в эволюционном движении. В случае ее неспособности активно взаимодействовать с изменяющимися условиями внешней среды, она теряет жизнеспособность и уступает место более способным к развитию предпринимательским структурам. Развитие предприятия не представляется возможным без адекватного развития системы управления — и наоборот. Необоснованное использование различных инструментов управления в организации может привести к деструктивным последствиям.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБОРОННОГО КОНТРАКТА

Государственный оборонный заказ — установленные нормативным правовым актом Правительства Российской Федерации задания на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных нужд в целях обеспечения обороны и безопасности Российской Федерации, а также поставки продукции в области военно-технического сотрудничества Российской Федерации с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами России.

Государственный заказчик государственного оборонного заказа — федеральный орган исполнительной власти обеспечивающие поставки продукции по государственному оборонному заказу.

Головной исполнитель поставок продукции по государственному оборонному заказу — юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Российской Федерации и заключившее с государственным заказчиком государственный контракт по государственному оборонному заказу.

Государственный оборонный заказ обязателен для принятия исполнителем при условии, что государственный оборонный заказ обеспечивает уровень прибыли при расчете цены на поставляемую продукцию по государственному оборонному заказу, а также государственным унитарными предприятиями, занимающими доминирующее положение на товарном рынке продукции по государственному оборонному заказу.

При заключении государственного контракта исполнитель составляет: структуру заказа по исполнителям и их основным поставщикам, план-график исполнения заказа, плановую калькуляция себестоимости заказа, заключение военного представительства по уровню цен, представленных исполнителями заказа. Данные документы согласуются с военным представительством, закрепленным за каждым предприятием, работающим в рамках государственного оборонного заказа. После согласования военного представительства исполнителя, документы передаются на согласование с военным представительством предприятия-заказчика.

Плановая калькуляция составляемая при заключении государственного оборонного заказа состоит из следующих статей: материалы; затраты по работам, выполняемым сторонними организациями; спецоборудования для научных (экспериментальных) работ; затраты на оплату труда работников (основная и дополнительная заработная плата), непосредственно занятых созданием научно-технической продукции; отчисления на социальные нужды; прочие прямые затраты; накладные расходы (от основной и дополнительной заработной платы).

Заключение военного представительства включает в себя: в первом разделе заключения отражаются результаты сравнения показателей выполнения плана (производственной программы) организации в целом с аналогичными показателями продукции, принимаемой военным представительством в рамках государственного контракта, а также в сравнении с предшествующим отчетным периодом: удельный вес продукции (работ, услуг) по ГОЗу в общем объеме продукции (работ, услуг) организации в целом; себестоимость продукции (работ, услуг) организации в целом; рентабельность продукции (работ, услуг) по ГОЗу; размер расходов по каждой статье калькуляции.

Во втором разделе заключения отражаются следующие вопросы: применяемые организацией методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг); соответствие схем планирования и учета положением действующей в организации учетной политике; соответствие расходов, показанных в отчетных калькуляциях, данным бухгалтерского учета; соответствие нормативных калькуляций действующим в производстве нормам (при оценке товарной продукции, незавершенного производства, брака и др.); правильность распределения затрат между товарной продукцией и незавершенным производством.

В третьем разделе заключения приводятся результаты проверки и анализа себестоимости принимаемой продукции (работ, услуг) в разрезе отдельных статей калькуляции. Даются пояснения о причинах отклонений фактических затрат от затрат, принятых в плановых калькуляциях. В заключении могут быть освещены и другие вопросы результатов проверки и анализа себестоимости по усмотрению военного представительства.

В четвертом разделе заключения отражаются результаты проверки себестоимости, показывается размер затрат непроиз-

водительного характера выявленный военным представительством, а также определяется базовая себестоимость для целей планирования и ценообразования.

По результатам анализа делается общий вывод об экономической обоснованности контрактных (договорных) цен на продукцию (работы, услуги).

По результатам рассмотрения плановых и отчетных калькуляций себестоимости продукции (работ, услуг) ВП ежегодно согласовывают с исполнителями ГОЗ (соисполнителями), контроль продукции которых они осуществляют, базовые экономические показатели, применяемые для расчета проектов контрактных цен.

В составе указанной плановой калькуляции базовые показатели подлежат согласованию: размер (в %) ТЗР по сырью, материалам и ПКИ; средняя заработная плата работников (основных производственных рабочих, научных работников, непосредственно занятых созданием НТП и т. п.) предприятия, и рассчитанная исходя из средней заработной платы стоимость 1 человека/часа работ основных производственных рабочих; размер (в %) отчислений ЕСН и страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; размер (в %) накладных (общепроизводственных и общехозяйственных) расходов; размер (в %) внепроизводственных (коммерческих) расходов; размер (в %) планового уровня рентабельности; другие показатели в зависимости от принятой исполнителем учетной политики.

Допускается согласование для одного исполнителя различных нормативов по видам продукции (например: по НИОКР, поставкам серийной продукции, работам на объектах заказчика и пр.).

Согласование указанных показателей оформляется подписанием ВП и исполнителем ГОЗ протокола согласования базовых экономических показателей.

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Институт экономики и управления

Кафедра «Финансы и бухгалтерский учет»

**Актуальные вопросы бухгалтерского
учета, анализа и аудита**

*Материалы Межвузовской студенческой
научно-практической конференции
20 декабря 2012 г.*

Заведующий редакцией научной
и учебно-методической литературы
Издательства СПбУУиЭ *Блажко А. В.*

Подписано в печать 21.01.2013 г.
Формат 60×84¹/₁₆. Уч.-изд. л. 5,61. Усл. печ. л. 7,38.
Бумага офсетная. Гарнитура SchoolBook.
Тираж 500 экз. Заказ № 11195

Издательство Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44, л. А
(812) 448-82-50
E-mail: izdat-ime@spbume.ru
izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «НП-Принт»
190005, г. Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 29