

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ



Факультет экономики и финансов

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И СТАТИСТИКИ**

Сборник материалов межвузовской
студенческой научно-практической конференции
22 декабря 2011 г.



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Факультет экономики и финансов

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

**СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА
И СТАТИСТИКИ**

**Межвузовская студенческая
научно-практическая конференция
22 декабря 2011 г.**

**Санкт-Петербург
2011**

УДК 657.22(075.8)

ББК 65.052я73

С56

Редакционная коллегия:

Л. С. Савченко — д-р экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов СПбУУиЭ

В. П. Сланов — канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита СПбУУиЭ

М. Л. Пелюшкевич — канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита СПбУУиЭ

Современные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики: сборник материалов межвузовской студенческой научно-практической конференции (22 декабря 2011 г., Санкт-Петербург). — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2011. — 106 с.: ил.

ISBN 978-5-94047-270-4

В настоящий сборник включены материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции «Современные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики», которая состоялась 22 декабря 2011 г. в Санкт-Петербургском университете управления и экономики. Участие в конференции приняли студенты СПбУУиЭ и других вузов города.

Сборник посвящен изложению проблемных вопросов методики и методологии бухгалтерского учета, финансовой отчетности, экономического анализа, статистики и аудита в разных отраслях народного хозяйства.

УДК 657.22(075.8)

ББК 65.052я73

ISBN 978-5-94047-270-4

© Коллектив авторов, 2011

© СПбУУиЭ, 2011

Тугашева Ксения, Агальцова Галина
студентки СПбУУиЭ, факультет экономики и финансов

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Последние годы отмечены усилением внимания к проблеме международной унификации бухгалтерского учета. Развитие бизнеса, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, предъявляет определенные требования к единообразию и понятности применяемых в разных странах принципов формирования и алгоритмов исчисления прибыли, налогооблагаемой базы, условий инвестирования, капитализации заработанных средств и т. п. Многие западные инвесторы и банкиры полагают, что бухгалтерский учет в России не отвечает международным нормам, бухгалтерская отчетность российских организаций не отражает их реального имущественного и финансового положения и вообще «не прозрачна и не надежна». Давление международных валютно-банковских организаций привело к необходимости перехода России на международные нормы бухгалтерского учета, массового перечисления бухгалтеров и аудиторов.

В качестве цели стандарта Совет по МСФО планировал предоставить упрощенный и автономный набор учетных принципов, основанных на полной версии МСФО и подходящих для менее крупных, непубличных компаний. По мнению Совета по МСФО, применение стандарта будет способствовать большему распространению Международных стандартов финансовой отчетности как в Европе, так и во всем мире. Данная позиция обосновывается тем, что большая трудоемкость и высокая затратность подготовки финансовой отчетности в соответствии со всеми требованиями международных стандартов являлись основными сдерживающими факторами распространения МСФО среди небольших компаний, не планирующих размещать свои ценные бумаги на фондовых рынках. Существенное упрощение учетных принципов, приводящее к снижению стоимости составления отчетности, имеет большое значение для данной категории предприятий.

Важным аргументом в пользу создания упрощенного стандарта для МСП послужило то, что недостаточные компетенция

и профессиональные навыки бухгалтеров и аудиторов МСП, необходимые для осуществления сложных расчетов, требуемых полной версией МСФО, приводили к существенному снижению достоверности финансовой отчетности МСБ.

Стандарт абсолютно новый, хотя подготовка к его принятию и стратегическая подготовка правительств некоторых стран по его официальному применению там велась около 7 лет. Стандарт «МСФО для малого и среднего бизнеса» впервые был принят 9 июля 2009 г., его применение возможно как с более ранних, так и с более поздних периодов. Многие страны требуют применения МСФО для малого и среднего бизнеса, так как считается, что малый бизнес получает «толчок» к развитию, повышается прозрачность, достоверность и сравнимость отчетности, повышается управляемость.

Любая компания, не являющаяся публичной и общественно значимой (не банк, не страховая компания, не открытое акционерное общество, компания, у которой нет выпусков облигаций или других публичных финансовых инструментов), компания, которая должна или решает добровольно подготавливать финансовую отчетность общего назначения (General Purpose Financial Statements, GPFS), является целевой для перехода на МСФО для малого и среднего бизнеса. По сути, в мире насчитываются миллионы таких компаний, или 99% всех компаний, так как публичных компаний, имеющих акции на фондовых биржах мира, всего 45 000. При этом только в Европейском союзе насчитывается около 25 млн компаний малого и среднего бизнеса (в США — 20 млн, Великобритании — 4,7 млн, из которых 99,6% имеют менее 100 сотрудников). Таким образом, нет ограничений по применению МСФО для малого и среднего бизнеса любой непубличной частной компанией в России. Стоит отметить, что стоимость внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса примерно аналогична стоимости внедрения МСФО в соответствии с «полным» комплектом МСФО.

Считается, что основной (полный) комплект МСФО — более сложный, но и более перспективный. Стратегически компании целесообразно определить, стоит ли ей использовать для подготовки отчетности «полный» комплект МСФО или единый стандарт «МСФО для малого и среднего бизнеса». В целом полный комплект МСФО используется на протяжении 2011 г. для котируемых (листинговых, публичных) компаний в 122 юрисдикциях мира, а для непубличных компаний — в 93 юрисдикциях мира.

Преимущества использования МСФО для МСБ

1. По данным персонала Совета по международным стандартам финансовой отчетности, МСФО для малого и среднего бизнеса разрешен, требуется его использование или использование будет обязательным в течение 3 ближайших лет в 70 юрисдикциях мира.

2. При применении МСФО упрощается доступ компании к зарубежным займам и поставщикам).

3. Кроме того, считается, что упрощается также и доступ к расширению финансирования за счет собственного капитала, так как при применении МСФО для малого и среднего бизнеса возможно расширение круга инвесторов на более широкий уровень, чем тот, который ограничен исключительно менеджментом компании.

4. Совет по МСФО предполагает также, что применение МСФО для малого и среднего бизнеса — это все-таки приближение к наиболее распространенным и современным стандартам, влияющее на повышение уровня образования сотрудников компании, в том числе повышение финансовой грамотности и расширение понимания предпринимательства во всем мире.

5. Компания при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса получает возможность быть подвергнутой международному аудиту, что повышает внутренний контроль в этой компании, создает дополнительную ценность финансовой отчетности и самой компании.

6. Для некоторых юрисдикции при подготовке финансовой отчетности в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса отменяются требования подготовки отчетности по национальным стандартам, что ведет к снижению нагрузки на бизнес. Рассмотрим основные упрощения, приведенные в стандарте в МСФО для малого и среднего бизнеса.

Основные средства (раздел 17). Модель учета по переоцененной стоимости не предусматривается. Основные средства отражаются в отчете о финансовом положении по первоначальной стоимости за минусом накопленных амортизации и убытков от обесценения. Сами методы начисления амортизации Стандартом не предлагаются.

Нематериальные активы (раздел 18). Модель учета по переоцененной стоимости не предусматривается. Нематериальные активы, также как и основные средства, отражаются по первоначальной стоимости за минусом накопленных амортизации и убытков от обесценения.

Затраты на разработки (раздел 18). Затраты на создание нематериальных активов самой компанией не капитализируются. Таким образом, затраты на разработки относятся на расходы отчетного периода в момент их возникновения (или включаются в себестоимость другого актива, затраты на создание которого Стандарт разрешает или требует капитализировать).

Затраты по займам (раздел 25). Затраты, обусловленные привлечением заемных средств, относятся на расходы в периоде их возникновения, то есть не капитализируются.

Инвестиционная недвижимость (раздел 16). Модель учета определяется не учетной политикой, а возможностью определения справедливой стоимости инвестиционной недвижимости. Если ее можно определить без существенных затрат и ошибок, учет ведется по справедливой стоимости с отнесением результата переоценки на отчет о прибылях и убытках, в противном случае применяется модель учета, принятая для основных средств.

Государственные субсидии (раздел 24). Компания отражает государственную субсидию по справедливой стоимости полученных.

Несколько тем были полностью исключены из упрощенного стандарта в силу их слабой применимости к деятельности компаний малого и среднего бизнеса. Среди исключенных тем оказались прибыль на акцию; промежуточная отчетность; отчетность по сегментам; учет внеоборотных активов, предназначенных для продажи. Поскольку расчет прибыли на акцию, представление промежуточной и сегментной отчетности и так были не обязательны для применения непубличными компаниями, их отмена не окажет существенного влияния на отчетность МСБ.

Что касается мировых тенденций, то на данный момент единственной страной, утвердившей новый стандарт, стала ЮАР. Данное решение было принято на основе голосования членов Совета по бухгалтерской практике (Accounting Practices Board), входящего в состав Южноафриканского института сертифицированных присяжных бухгалтеров. Стандарт принят без изменений и дополнительных разъяснений по применению. Страны Европейского союза пока воздерживаются от принятия определенных решений в отношении стандарта.

Несмотря на очевидные преимущества упрощенного стандарта, по мнению автора, больших перспектив распространения его применения в России на сегодняшний день нет. И в первую очередь это связано с недостаточной развитостью сектора малого и среднего бизнеса в целом по стране. Большая часть компаний,

применяющих МСФО в России, является либо крупными публичными компаниями, либо дочерними предприятиями иностранных компаний. Для первых применение упрощенного стандарта недопустимо, для вторых — нецелесообразно, поскольку при консолидации потребуется проводить дополнительные корректировки для приведения отчетности в соответствие со всеми требованиями МСФО. Однако упрощенный стандарт может использоваться небольшими российскими компаниями в целях получения кредитов международных банков, что особенно актуально в период высоких ставок национального финансирования, вызванных экономическим кризисом.

Литература

1. *Вахрушина М. А., Мельникова Л. А., Пласкова Н. С.* Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Омега-Л, 2008.

2. *Ефимова О. В.* Анализ финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2009.

3. *Палий В. Ф.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2008.

Полякова Екатерина
студентка СПбГУВК

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Бухгалтерская отчетность является единственной системой данных о финансовом и имущественном положении организации и об итогах ее хозяйственной деятельности. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных бухучета по установленным формам. Отчетность организации такого рода (кроме бюджетных и страховых организаций и банков) состоит из:

- отчета о прибылях и убытках;
- бухгалтерского баланса;
- отчета о движении денежных средств;
- отчета об изменениях капитала;
- пояснительной записки;
- аудиторского заключения, которое подтверждает достоверность бухгалтерской отчетности предприятия, если

она, в соответствии с законом Федерации, подлежит обязательному аудиту.

По результатам своей хозяйственной деятельности предприятием составляется месячная, квартальная и годовая бухгалтерская отчетность (месячная отчетность, как и квартальная, являются промежуточными).

Срок с 1 января по 31 декабря календарного года включительно является отчетным годом для всех организаций. Первый отчетный год для «новых» организаций считается с даты их государственной регистрации и по 31 декабря, для организаций, которые были созданы после 1 октября, — с даты госрегистрации по 31 декабря следующего года включительно.

Организациями в обязательном порядке представляется годовая и квартальная бухгалтерская отчетность (за исключением бюджетных организаций):

- участникам или собственникам их имущества;
- территориальным органам госстатистики по месту регистрации;
- финансовым органам налоговой инспекции;
- банкам.

И прочим пользователям, на которых проверка отдельных сторон деятельности организации, а также получение соответствующей отчетности согласно действующему законодательству Российской Федерации.

Новые формы бухгалтерской отчетности, по которым организации будут обязаны отчитываться, начиная с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 г., утверждены приказом Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 2 июля 2010 г. № 66н, далее — Приказ № 66н. Напомним, в проекте этого приказа планировалось разрешить воспользоваться новыми формами с 2010 г.

Состав новой отчетности следующий:

- бухгалтерский баланс (Приложение № 1 к приказу);
- отчет о прибылях и убытках (Приложение № 1 к приказу);
- отчет об изменениях капитала (Приложение № 2 к приказу);
- отчет о движении денежных средств (Приложение № 2 к приказу);
- отчет о целевом использовании полученных средств, (для общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих кроме выбывшего имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг)).

Начиная с отчетности за 2011 г. организации самостоятельно будут определять детализацию показателей по статьям новых форм отчетности, а дополнительное раскрытие информации будут изложены в соответствующих пояснениях.

Пояснения (ранее — пояснительная записка) к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (далее — Пояснения) могут быть оформлены в табличной и (или) текстовой форме. В случае выбора организацией табличной формы пояснений, за основу берется Приложение № 3 к приказу, которое напминает ныне действующую «пятую» форму.

Для субъектов малого предпринимательства предусмотрен упрощенный порядок формирования бухгалтерской отчетности:

- в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей);
- в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках приводится только та информация, без которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

При этом за малыми предприятиями остается право формировать отчетность в общем порядке, без каких-либо сокращений.

Некоммерческим организациям, за исключением общественных организаций (объединений), не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих кроме выбывшего имущества оборотов по продаже товаров (работ, услуг), при формировании пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках рекомендовано применять приведенную в приказе форму отчета о целевом использовании полученных средств (приложение № 2 к приказу).

Аудиторское заключение не включено в состав бухгалтерской отчетности, но при этом проведение обязательного аудита никто не отменял. Критерии для организаций, обязанных проводить обязательный аудит, установлены Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 г.

Поскольку кардинальных изменений в формы бухгалтерской отчетности не внесено, остановимся на изменениях, заслуживающих особое внимание бухгалтеров.

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках

1. В бухгалтерской отчетности, представляемой в органы государственной статистики и другие органы государствен-

ной власти (налоговые инспекции), в данные формы отчетности добавляется еще одна графа «Код», где указываются соответствующие коды показателей. Перечень кодов содержится в Приложении № 4 к приказу.

2. Сведения будут отражаться на отчетную дату указанного периода и на 31 декабря как предыдущего года, так и того, который ему предшествует. Для этого теперь предусмотрены три графы вместо двух.
3. Состав статей бухгалтерского баланса сократился, дополнительной расшифровки (запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, резервный капитал) исчезли. Однако информация к строке бухгалтерского баланса (отчета о прибылях и убытках), которая является существенной для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации, должна раскрываться в Пояснениях. Номер таких Пояснений должен указываться в специально отведенной графе.
4. Из состава внеоборотных активов бухгалтерского баланса исключено незавершенное строительство. В то же время появилась новая строка «Результаты исследований и разработок».
5. В разделе III баланса «Капитал и резервы» введена новая строка «Переоценка внеоборотных активов», а строка «Добавочный капитал» должна отражаться без учета переоценки.
6. В разделе IV баланса «Долгосрочные обязательства» появился новый показатель «Резервы под условные обязательства».
7. В новой форме баланса исключена «Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах», а в новой форме отчета о прибылях и убытках исключена «Расшифровка отдельных прибылей и убытков».
8. В Справочной информации отчета о прибылях и убытках теперь указывается «Совокупный финансовый результат периода», который складывается из суммы вновь введенных показателей по строкам «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода».

Отчет об изменениях капитала

1. В отчете об изменениях капитала поменялась структура показателей: расшифровка строки «Изменения в Учетной политике» выведена в отдельный раздел «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок».
2. Раздел «Резервы» — исключен.
3. Показатель «Чистые активы» переведен из Справки в отдельный раздел и данные по нему приводятся аналогично данным баланса, в сопоставимости за три отчетных периода.
4. Кроме того, в форму добавлена еще одна графа «Собственные акции, выкупленные у акционеров».

Отчет о движении денежных средств

1. Претерпела незначительные изменения структура показателей отчета о движении денежных средств: остаток денежных средств на начало и конец периода, результат движения денежных средств выведены в конец формы.
2. Строки «Чистые денежные средства от ... деятельности» переименован в «Результат движения денежных средств от ... деятельности».

Пояснения к Бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках

Примерная форма Пояснений в виде таблицы приведена в Приложении № 3 к приказу, при этом организация может выбрать рекомендованный вариант формы или разработать свою форму, но с обязательным условием, чтобы в Пояснениях была раскрыта вся существенная информация для заинтересованных пользователей.

Повторимся, пояснения, это, по сути, раннее действующая «пятая» форма. Однако различия в них все же есть, приведем их:

1. В формах Пояснений кроме показателей на начало и конец отчетного периода и изменений за период, для сопоставимости показателей данные по строкам приводятся также и за предыдущий год.
2. Информация по наличию и движению НИОКР по объектам (группам объектов) объединена в одном разделе «Нематериальные активы и расходы на НИОКР».

3. В раздел «Основные средства» Пояснений включен новый подраздел «Незавершенные капитальные вложения» с указанием понесенных затрат, списанием затрат и принятием капитальных вложений к учету в качестве основных средств.
4. Из справочной информации в отдельный раздел выведены показатели «Изменения стоимости основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации» с указанием конкретных объектов основных средств, подвергшихся модернизации.
5. В разделе «Финансовые вложения» необходимо указывать дополнительную информацию: изменения финансовых вложений за период (выбытие, начисление процентов и т. д.), их иное использование.
6. Пояснения дополнены разделом «Запасы», где должна раскрываться информация по группам запасов: остатки на начало и конец года, изменения за период (поступило, выбыло, резерв под снижение стоимости, в залоге и т. д.).
7. В разделе «Дебиторская и кредиторская задолженности» информацию необходимо будет раскрыть в разрезе изменений за период (поступление, причитающиеся проценты, погашение, восстановление резерва, перевод из долгосрочной в краткосрочную и т. д.) и отдельно выделить просроченную дебиторскую и кредиторскую задолженности.
8. Пояснения дополнены разделом «Резервы под условные обязательства».

Литература

1. Приказ Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности» от 02.07.2010 г. № 66н.
2. *Артеменко В. Г., Остапова В. В.* Анализ финансовой отчетности. М.: ОМЕГА-Л, 2008.
3. *Ковалев В. В., Патров В. В.* Как считать баланс. М.: Проспект, 2008.

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ

Все чаще в нашей речи появляются новые иностранные слова. Так и в сфере бухгалтерских услуг слышишь понятия: аутсорсинг, аутсорсер, бухгалтерский аутсорсинг. Что обозначают эти термины? И стоит ли пугаться всего нового?

Успешно осуществляющиеся на западе аутсорсинговые услуги сегодня находят своего потребителя и в Российской Федерации. И если совсем недавно потребителями таких услуг в нашей стране были в основном представительства иностранных компаний и совместные предприятия, теперь же к услугам аутсорсеров все чаще прибегают обычные российские фирмы. Объясняется все довольно просто: возрастающая на потребительском рынке товаров, работ или услуг конкуренция требует от субъектов предпринимательства роста эффективности производства и сокращение издержек. Во многом решить эту проблему помогает именно аутсорсинг, позволяющий отдать часть производственных процессов в «чужие руки». И хотя, многие российские организации сегодня пока только присматриваются к этому, сравнительно молодому виду услуг, малый и средний бизнес уже активно пользуется услугами аутсорсеров в плане информационных технологий, финансового и кадрового аутсорсинга.

Аутсорсинг — это такой порядок обслуживания, при котором функции по профессиональной поддержке фирмы передаются иной специализированной компании, реализуется сопровождение фирмы.

Аутсорсер — специализированная организация, представляющая профессиональные интересы клиента.

Бухгалтерский аутсорсинг — это бухгалтерское обслуживание фирмы аутсорсинговой компанией.

Понятие аутсорсинга в российском законодательстве отсутствует. Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка (от английского «outsourcing») и дословно переводится как **использование чужих ресурсов**.

В Москве бухгалтерские услуги оказывает всего лишь около сотни крупных аутсорсинговых компаний, то в других городах России такие фирмы встречаются еще реже. Даже в больших областных центрах аутсорсинговых фирм можно насчитать не

более 3–4 десятков, а бухгалтерские услуги в Рязани или Костроме оказывает не более десяти компаний, закрепивших свои позиции на этом рынке всерьез и надолго. Тем не менее это не означает, что мелкие и средние предприниматели в небольших городах не пользуются услугами бухгалтерского сопровождения. Просто бухгалтерские услуги им оказывают мелкие участники рынка, ориентирующиеся на 2–3 заказчиков — таких участников довольно сложно учесть при оценке общей ситуации рынка бухгалтерских услуг в России.

По прогнозам аналитиков, количество предпринимателей, нуждающихся в услугах бухгалтерского сопровождения, существенно не увеличится. Зато положение на рынке бухгалтерских услуг может заметно измениться в пользу крупных участников. Стоимость бухгалтерских услуг у крупных фирм нередко бывает ниже, чем у «частников», тем более что такие фирмы все же оказывают более качественные бухгалтерские услуги — к подбору штата аутсорсинговые компании относятся очень серьезно, да и взаимозаменяемость сотрудников тоже немало значит. Поэтому, как считают те же аналитики, специалисты, оказывающие юридические и бухгалтерские услуги в частном порядке, в ближайшие годы будут постепенно сдавать свои позиции. Это, в свою очередь, положительным образом отразится на качестве бухгалтерских услуг, предлагаемых независимыми исполнителями.

Наибольшей популярностью эта услуга пользуется у предприятий оптовой и розничной торговли — более половины всего объема рынка. Далее следуют строительные компании, компании, предоставляющие транспортные услуги, услуги населению и, наконец, производственные компании.

Стоимость услуг бухгалтерского аутсорсинга зависит от степени сложности поставленной клиентом задачи, от сроков выполнения, от численности сотрудников компании-клиента, ее оборота, и, конечно, от репутации бухгалтерской компании.

Между организацией-заказчиком и аутсорсинговой организацией заключается гражданско-правовой договор, предметом которого является предоставление услуги или выполнение работы.

Становясь потребителем аутсорсинговых услуг, организация-заказчик получает возможность сосредоточиться на основном бизнесе, поскольку договор аутсорсинга заключается именно по непрофильным направлениям деятельности организации. Передача части работ на аутсорсинг позволяет сократить издержки, так как зачастую услуги аутсорсера стоят намного дешевле, чем

содержание собственного персонала. Такие услуги позволяют компаниям сконцентрироваться на собственном бизнесе.

В настоящее время большинство компаний, в особенности только открывшиеся, или компании малого и среднего бизнеса, выбирают аутсорсинг бухгалтерии. Потому, как услуга эта имеет несколько неоспоримых преимуществ, из которых можно выделить:

- *стабильность*. Если весь бухгалтерский процесс упорядочен, то это говорит о том, что компания стабильна;
- *экономия*. Снижение затрат на выплату заработной платы собственному бухгалтеру, отсутствие необходимости организации рабочего места для сотрудника. В комплекс услуг по бухгалтерскому аутсорсингу среди прочих включено и составление нулевого баланса (так называемая нулевая отчетность), ошибка в его правильном оформлении может повлечь за собой существенные материальные затраты. Как правило, аутсорсинговые компании гарантируют своевременность сдачи всех отчетностей, и избавляют заказчиков от выплат неустоек и пени, а так же снижают риски и штрафные санкции в случае неправильного ведения отчетности.

Аутсорсинг финансовых функций вообще, и бухгалтерии в частности, относится к одним из самых сложных форм аутсорсинга бизнес-процессов. Причиной тому является необходимость управления несколькими бизнес-процессами одновременно, на что зачастую руководителям не хватает управленческого опыта. К тому же аутсорсинг финансовых функций, связанных с управлением финансами, учетом и отчетностью предприятия подразумевает доступ аутсорсера к сведениям и документам, которые могут представлять коммерческую тайну. Стороны заключают договоры, руководствуясь общероссийским законодательством и общей терминологией. Далеко не всегда эти договоры составлены грамотно. Еще реже они учитывают специфику деятельности и характер взаимоотношений клиента и поставщика услуг.

Формы сотрудничества могут быть весьма разнообразны, начиная от формирования «нулевой отчетности» и до регулярного сотрудничества на ежедневной основе. Нулевая отчетность (нулевой баланс) — комплекс бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности, представляемой налогоплательщиком, временно не осуществляющим финансово-хозяйственную деятельность, в контролирующие органы в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

Теоретически и практически, бухгалтерская компания может полностью выполнять все функции бухгалтерии предприятия вплоть до исполнения банковских платежей и выставления первичных документов контрагентам. Однако это не исключает возможности построения достаточно сложных и гибких бизнес-процессов с использованием внешних компаний и собственных сотрудников для достижения максимальной эффективности.

Не стоит путать аутсорсинг бухгалтерии с привлечением внештатного бухгалтера. Аутсорсингу присуща, главным образом, передача регулярных функций. В то время как привлечение внештатного специалиста необходимо расценивать скорее как передачу эпизодических объемов работ конкретному исполнителю.

Также не стоит относить к аутсорсингу использование любых услуг, оказываемых внешними исполнителями. Под аутсорсингом следует понимать именно передачу на длительное время, ведение какой либо непрофильной деятельности организации, которая, в принципе может осуществляться и самостоятельными силами.

По сути дела, прибегая к услугам аутсорсера, организация — заказчик в его лице получает дополнительное структурное подразделение организации, которое в то же время остается от него юридически независимым.

В итоге можно выделить основные преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга. Преимуществами являются:

- концентрация управленческих усилий на основной деятельности;
- снижение или отсутствие расходов на содержание, обучение собственного штата специалистов-бухгалтеров;
- повышение организационной гибкости предприятия;
- передача организации-аутсорсеру рисков, связанных с претензиями налоговых органов.

А недостатками являются:

- услуги по ведению бухгалтерского учета оказываются низко квалифицированными специалистами;
- высокий риск потери конфиденциальности экономической информации;
- отсутствие контроля над деятельностью аутсорсера;
- аутсорсер редко разбирается в специфике работы организации заказчика.

По оценке экспертов, крупнейшими компаниями, работающими на рынке аутсорсинга бухгалтерских услуг, являются: Intercomp, Unistaff, UCMS Group и БДО ЮБС: крупные и сред-

ние западные и российские фирмы рассматривают их как основных поставщиков аутсорсинговых услуг.

Литература

1. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. *Слуцкий М. Л.* Аналитические аспекты контроллинга. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
3. *Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект. М.: ИНФРА-М, 2006.

Бучковский Максим

студент СПбУУиЭ, факультет экономики и финансов

СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Внутренний аудит — управленчески-ориентированная корпоративная дисциплина, быстро развивающаяся после окончания Второй мировой войны. Первоначально фокусируясь на анализе рисков, связанных с бухгалтерской отчетностью и налогообложением, сейчас внутренний аудит затрагивает широкий спектр различных аспектов деятельности компании, помогая выявлять риски на различных этапах экономической активности. Внутренний аудит тесно связан с такими новыми экономическими дисциплинами, как риск-менеджмент (управление рисками организации). Институт внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), являющийся крупнейшей ассоциацией, объединяющей внутренних аудиторов, дает следующее определение внутреннего аудита: «Внутренний аудит является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленные цели, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления». Как правило, проведение внутреннего аудита входит в функции подразделения, формируемого в организации и находящегося в прямом подчинении совету директоров или собственнику компании.

Представления о сущности и предмете внутреннего аудита менялись в ходе углубления знаний о финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов и по мере усложнения самой этой деятельности. Еще в XVI в. в Великобритании существовал порядок проведения детальной проверки расчетов управляющих финансами крупных поместий. В летописях того времени существуют свидетельства о том, что аудитор, являясь членом так называемого Совета управляющих крупного поместья, осуществлял соответствующие проверки доходной и расходной частей управляющего финансами и затем отчитывался как перед Советом, так и перед владельцем этого поместья. Целью данного вида аудита являлась не проверка качества вышеуказанных счетов, а скорее обеспечение подотчетности должностных лиц в отношении вверенных им средств. Такой подход к аудиту просуществовал практически до XVII столетия. Востребованность профессии внутреннего аудитора связана с возникновением и развитием страховых компаний, банков, акционерных обществ и строительством железных дорог. Именно железнодорожная отрасль стала одной из первых, которая на рубеже XIX в. впервые создала службу внутренних разъездных аудиторов. Однако на данном этапе развития аудита не существовало единых научно-обоснованных подходов как к пониманию самой сущности внутреннего аудита, так и его предметной области. В 1941 г. в США относительно небольшой группой единомышленников, увлеченных изучением сущности внутреннего аудита, был основан Институт внутренних аудиторов, который к настоящему времени превратился в международную профессиональную ассоциацию внутренних аудиторов со своими отделениями и филиалами более чем в 150 странах мира, в том числе и в России. Предпосылками создания указанной организации послужила, прежде всего, осознанная необходимость объединения научной мысли и практического опыта внутренних аудиторов мирового сообщества, а также развитие профессионализма и повышение эффективности их деятельности во всем мире.

В настоящее время существует значительное число научных исследований как зарубежных, так и российских ученых, направленных на научное обоснование и практическое подтверждение контролирующей функции внутреннего аудита. В то же время проблемы, связанные с его консультационной направленностью, практически не затрагиваются в российской научной литературе. Причина такого подхода главным образом кроется в особенностях национальных традиций и, в частности, в челове-

ческом факторе, оказывающем несомненное влияние на развитие любых научно-обоснованных теорий и, тем более, их практическое воплощение. По данным научных исследований, на долю бухгалтерской информации приходится более 70% общего объема информационных потоков, поступающих в систему управления экономического субъекта. Степень же использования этой информации при принятии управленческих решений составляет всего около 12%. Причиной этому является ряд существующих ограничений, затрудняющих процесс интерпретации учетных данных сотрудниками системы управления этого субъекта. К ним относятся:

- сама информация, полученная на основе бухгалтерского учета, относительно трудно воспринимается неквалифицированными пользователями;
- во-вторых, любая учетная информация подвержена влиянию как человеческого фактора, являющегося предметом отдельных исследований, так и неточностей, свойственных несовершенству самой системы бухгалтерского учета;
- в-третьих, значительное влияние на учетную информацию оказывает существующая до настоящего времени проблема существенности. Корень этой проблемы лежит в субъективности оценки составителями бухгалтерской информации, что понимать под существенными данными, а что — нет.

В условиях глобальной нестабильности и экономического кризиса, хозяйствующие субъекты вынуждены оперативно реагировать и непрерывно приспосабливаться к требованиям постоянно меняющейся внешней среды. В настоящее время факторы внешней среды экономического субъекта характеризуются сложностью, агрессивностью, взаимозависимостью, изменчивостью и непредсказуемостью. Поэтому в современных условиях системе управления экономического субъекта необходим эффективный механизм, позволяющий оперативно реагировать на непрерывные разносторонние возмущения, возникающие как во внутренней, так и внешней среде этого субъекта. Следует также отметить, что привлечение независимых внешних аудиторов для решения текущих и оперативных задач — весьма дорогостоящее мероприятие. При этом внешние аудиторы, также как и независимые консультанты, не обладают всей информацией о реальных процессах, происходящих в финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Из вышесказанного можно сделать вывод, что наиболее эффективным и приемлемым механизмом оперативной адаптации экономического субъекта к по-

стоянно меняющимся внутренним и внешним условиям является комплексное применение контролирующей и консультационной функций внутреннего аудита. Содержательная сторона внутреннего аудита, выполняющего функцию контроля — это проверка соответствия чего-либо определенным требованиям и нормам, в то время как содержательную сторону консультационной функции можно определить как выработку определенных рекомендаций того, что делать в той или иной ситуации. Однако любому выводу и, тем более, рекомендации предшествуют проверка и оценка сложившейся ситуации.

Внутренний аудит сегодня — это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций для совершенствования хозяйственной деятельности организации. Исходя из предположения, что роль внутреннего аудита на российских предприятиях постепенно меняется, в ходе исследования был задан вопрос: «Чему служба внутреннего аудита будет уделять внимание в ближайшем будущем?» В то время как высшее исполнительное руководство в качестве первоочередных задач внутреннего аудита в будущем видит содействие менеджменту в построении системы внутреннего контроля и участие в специальных проектах, советы директоров ожидают от аудиторов участия в риск-менеджменте и повышения эффективности корпоративного управления. Сами же руководители служб внутреннего аудита считают приоритетными проведение внутреннего аудита и содействие менеджменту в построении системы внутреннего контроля. В числе наиболее приоритетных задач все три группы отметили контроль над сохранностью активов. По мнению Алексея Сони́на, исполнительного директора Института внутренних аудиторов, «Внутренний аудит обладает гораздо большим потенциалом, нежели проведение традиционных проверок. Правда, следует быть осторожным в вопросе соотношения времени, уделяемого службой внутреннего аудита собственно аудиту и консультационной деятельности. Поскольку основной задачей внутреннего аудита все же является предоставление независимых и объективных гарантий, значительное увеличение доли консультационной работы потенциально оказывает влияние на последующую объективность внутреннего аудита. Практика различных компаний в этом плане очень сильно отличается. Судя по тенденциям, которые прослеживаются в американских компаниях, от 60 до 80% рабочего времени службы внутреннего аудита уделяют сегодня заданиям по предоставлению гарантий (традиционному внутреннему аудиту), а консультационной работе соответственно от 20 до 40%».

Литература

1. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. *Куликов Г. В.* Аудит. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. *Слуцкин М. Л.* Внутренний аудит предприятия. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.

Царёв Антон, Веселов Никита
студенты СПбГУВК

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ

Экономический анализ — специальная отрасль знаний, становление которой обуславливалось объективными требованиями и условиями, свойственными появлению любой новой отрасли научных знаний. Первое из них — практическая потребность. Профессиональная маркетинговая деятельность, рыночные отношения при их полной, коммерциализации, изучение внутренних и внешних факторов, определяющих конечные финансовые результаты, — все это требования, обуславливающие необходимость последующих, текущих и перспективных аналитических разработок.

Второе условие связано с развитием самой науки в целом и ее отдельных отраслей. Сформировавшись в самостоятельную науку, экономический анализ комплексно, системно использует данные, а в ряде случаев способы и приемы исследования, присущие статистике, планированию, бухгалтерскому учету, математике, маркетингу, экономической кибернетике и т. д.

Наиболее тесные связи существуют между бухгалтерским учетом и экономическим анализом. Бухгалтерский учет являлся и является основным «поставщиком» экономической информации о хозяйственной деятельности предприятий. Доля экономической информации, получаемой через систему бухгалтерского учета, достигает на предприятиях и в объединениях более 70%.

Связь экономического анализа и статистики выражается в том, что они оба служат необходимой информационной базой (правда для руководителя, ее доля применительно к предприятиям невелика).

Аналитические разработки самих статистиков связаны преимущественно с массовыми социально-экономическими процес-

сами, с определенными статистическими совокупностями и проводятся преимущественно на отраслевых, региональных и народнохозяйственных уровнях.

Можно сказать, что микроанализом занимаются в основном бухгалтеры-аналитики, а макроанализом — статистики-аналитики. Однако в обоих случаях экономический анализ выступает как самостоятельная наука.

Необходимость совершенствования управления хозяйственными процессами, особенно в настоящее время, в период становления рыночных отношений, привела к развитию теории управления.

Научная теория управления отличается многосложностью функций и элементов. К слагаемым системы управления относятся: планирование, организация, координация, стимулирование и контроль. К основным же принципам управления можно отнести: демократический подход, единоначалие и коллегиальность, индивидуальную ответственность, конкретность и оперативность руководства, объективность и научную обоснованность принимаемых решений.

Таким образом, даже перечень отдельных функций и принципов управления определяют значение экономического анализа в управленческом процессе.

Кроме того, координация работ тесно связана с проверкой исполнения, с оперативным анализом сделанного.

Анализ связан и с таким важным принципом управления, как режим экономии. Внедрение действенного коммерческого расчета во все отрасли хозяйства, обеспечение лучших результатов при наименьших затратах, соблюдение строжайшего режима экономии требует постоянного наблюдения за всеми слагаемыми производственной себестоимости, глубокого анализа затрат по статьям и элементам. При этом особо тщательно должны анализироваться непроизводительные расходы и потери.

Поэтому, теория принятия управленческих решений исходит из многовариантности, неопределенности, влияния дополнительных факторов на каждый отдельно взятый вариант, установления параметров оптимальности использования метода итерации. Многовариантность в условиях неопределенности и влияния дополнительных факторов делает необходимым анализ различных вариантов управленческих решений.

Рыночная экономика, организация и управление ею невозможны без использования маркетинговых принципов, без разработки тщательно обоснованной программы маркетинга.

Как разработка маркетинговых программ, так и их реализация органично связаны с соответствующими аналитическими расчетами.

Разработка маркетинговых программ и контроль за их выполнением невозможны без анализа:

- влияния на экономику предприятия внешней и внутренней среды;
- состояния рынка (глобально, по товарным группам и отдельным товарам);
- покупателей и потребителей (имеющихся и потенциальных);
- конкурентной обстановки (изучение коммерческих возможностей предприятий, работающих в той же отрасли);
- рыночных цен и формирования собственной ценовой тактики;
- конечных финансовых результатов (возможностей получения средней или по возможности большей нормы прибыли на вложенный капитал).

Следовательно, экономический анализ является одним из важных слагаемых научно обоснованного планирования, регулирования и управления.

Экономический анализ тесно связан с математикой, и той, и другой области знаний свойственно изучение количественных отношений. Давая определение математики как науки, следует иметь в виду, во-первых, что математика не может отрываться от внешнего мира, от материальной действительности, хотя математические построения и принимают чрезвычайно абстрактную форму; во-вторых, ход математических исследований пространственных форм и количественных отношений действительного мира в чистом виде требует их обособления.

Применение математики в экономическом анализе, исследованиях и расчетах распространяется в первую очередь на область переменных величин, связанных между собой функциональной зависимостью.

Использование математики в экономике принимает форму экономико-математического моделирования. С помощью экономико-математической модели изображается тот или иной действительный экономический процесс. Такая модель может быть сконструирована только на основе глубокого теоретического исследования экономической сущности процесса. Только в этом случае математическая модель будет адекватна действительному экономическому процессу, будет объективно отражать его.

Таким образом, экономический анализ является синтезированной наукой, которая сформировалась путем интеграции целого ряда наук и объединила отдельные их элементы. Результаты экономического анализа используются другими науками при изучении тех или иных сторон хозяйственной деятельности и менеджерами при принятии управленческих решений.

Литература

1. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ. М.: Эксмо, 2009.
2. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. *Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа М.: ИНФРА-М, 2008.

Шалашная Анна

студентка СПбУУиЭ, факультет менеджмента

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ В АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наряду с налаживанием новых экономических механизмов происходит, все более ужесточающийся с каждым годом, отбор предприятий. Критериями «экономического отбора» стали эффективность производства, конкурентоспособность продукции и услуг, эффективность форм хозяйствования и управления производством.

Знаменитая японская модель Just-in-time претерпела тоже изменения и теперь наличие резервов считается необходимостью. Где найти резервы, как их реализовать является задачей экономического анализа деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью выявляются резервы повышения эффективности производства, разрабатываются мероприятия по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности. В своем роде анализ хозяйственной деятельности (далее АХД) является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе.

Термин «резервы», в сегодняшнее время тоже претерпел изменения и носит двоякий характер. С одной стороны резервами считаются запасы ресурсов, далее «резервные фонды», (сырья, материалов, оборудования, топлива и т. д.), которые необ-

ходимы для бесперебойной работы предприятия. Они создаются на случай дополнительной потребности в них. С другой стороны, резервами считаются возможности повышения эффективности производства, далее «хозяйственные резервы». Отсюда следует, что резервы как запасы и как возможности повышения эффективности производства — это совсем разные понятия.

Для подсчета величины резервов в АХД используется ряд способов: прямого счета, сравнения, детерминированного факторного анализа, функционально-стоимостного анализа, математического программирования и др.

Способ прямого счета применяется для подсчета резервов в тех случаях, когда известна величина дополнительного привлечения или величина безусловных потерь ресурсов. Возможность увеличения выпуска продукции ($P \uparrow ВП$) в этом случае определяется следующим образом: дополнительное количество ресурсов или величина безусловных потерь ресурсов по вине предприятия (DR) делится на плановую или возможную норму их расхода на единицу продукции ($УР$), или умножается на плановую (возможную) ресурсоотдачу, т. е. на материалоотдачу, фондоотдачу, производительность труда и т. д.:

$$P - ВП = \frac{DR}{УР_{пл(возм)}}, \text{ или } P - ВП = DR \times RA_{пл(возм)}. \quad (1)$$

Например, по сравнению с прошлым годом дополнительно заготовлено 1200 т сырья. Известно также, что для производства единицы продукции фактически расходуется 20 кг сырья. Значит, дополнительно будет получено 60 000 ед. продукции (1200 т/20 кг). Этот результат можно получить и другим способом, определив материалоотдачу. В нашем примере выход продукции из 1 т сырья составляет 50 ед (1000 кг/20 кг). Следовательно, использование дополнительного сырья позволит увеличить объем производства продукции на 60 000 ед. (1200 т × 50). Таким же способом можно подсчитать резерв увеличения выхода продукции за счет использования дополнительного количества трудовых ресурсов, основных производственных фондов и т. д. При подсчете резервов увеличения объемов производства продукции за счет использования дополнительного количества трудовых ресурсов необходимо прирост численности персонала умножить на фактический уровень производительности труда работников этого предприятия, а за счет дополнительных производственных фондов — их прирост умножить на фактический уровень фондоотдачи.

Способ сравнения применяется для подсчета величины резервов в тех случаях, когда потери ресурсов или возможная их экономия определяются в сравнении с плановыми нормами или с их затратами на единицу продукции на передовых предприятиях. Резервы увеличения производства продукции за счет недопущения перерасхода ресурсов по сравнению с нормами определяются так: сверхплановый расход ресурсов на единицу продукции умножается на фактический объем ее производства ($ВП_{\phi}$) и делится на плановую норму расхода ($УР_{пл}$), или умножается на плановый уровень ресурсоотдачи (RO): материалоотдачи, фондоотдачи, производительности труда и т. д.:

$$P \uparrow ВП = \frac{(УР_{\phi} - УР_{пл}) \times ВП_{\phi}}{УР_{пл}}, \text{ или } P \uparrow ВП = (УР_{\phi} - УР_{пл}) \times ВП_{\phi} \times RO_{пл}. \quad (2)$$

Например, для получения единицы продукции фактически затрачено 22 кг сырья при норме 20, фактический же объем производства продукции 400 000 ед. Отсюда видно, что перерасход ресурсов на единицу продукции составляет 2 кг (22 – 20), а на весь объем производства — 800 т (2 × 400 000), в результате чего получено продукции на 40 000 ед. меньше по сравнению с планом. Это неиспользованный резерв предприятия. Его можно определить и другим способом, умножив количество перерасходованного сырья на плановую ресурсоотдачу (материалоотдачу); 800 т × 50 = 40 000 ед.

Аналогичным образом определяется резерв увеличения выпуска продукции за счет уменьшения затрат ресурсов на единицу продукции в связи с внедрением достижений науки и передового опыта: резерв уменьшения удельных затрат ресурсов умножается на фактический выпуск продукции и делится на возможные удельные расходы ресурсов на единицу продукции с учетом выявленных резервов их понижения, или умножается на возможный уровень ресурсоотдачи:

$$P \uparrow ВП = \frac{(УР_{\phi} - УР_{в}) \times ВП_{\phi}}{УР_{в}}, \text{ или } P \uparrow ВП = [(УР_{\phi} - УР_{в}) \times ВП_{\phi}] \times RO_{в}.$$

Для определения величины резервов в АХД широко используются способы детерминированного факторного анализа: цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц и интегральный метод. Например, если объем производства продукции представить в виде произведения количества рабочих и производительности труда ($ВП = КР \times ГВ$), то резервы увеличе-

ния объема производства продукции за счет увеличения численности рабочих, используя способ абсолютных разниц, можно подсчитать по формуле:

$$P - \text{ВП}_{\text{кр}} = (\text{КР}_{\text{в}} - \text{КР}_{\text{ф}}) \times \text{ГВ}_{\text{ф}},$$

а за счет производительности труда:

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{гв}} = (\text{ГВ}_{\text{в}} - \text{ГВ}_{\text{ф}}) \times \text{КР}_{\text{в}}.$$

Этот же расчет способом цепной подстановки:

$$\text{ВП}_{\text{ф}} = \text{КР}_{\text{ф}} \times \text{ГВ}_{\text{ф}}; \text{ВП}_{\text{усл}} = \text{КР}_{\text{в}} \times \text{ГВ}_{\text{ф}}; \text{ВП}_{\text{в}} = \text{КР}_{\text{в}} \times \text{ГВ}_{\text{в}};$$

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{общ}} = \text{ВП}_{\text{в}} - \text{ВП}_{\text{ф}}; \Pi = \text{СО} \frac{\text{СО}}{\text{Р/В}}; P \uparrow \text{ВП}_{\text{гв}} = \text{ВП}_{\text{в}} - \text{ВП}_{\text{усл}}.$$

Способом относительных разниц:

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{кр}} = \frac{\text{ВП}_{\text{ф}} \times P - \text{КР}^{\circ}\%}{100}; P - \text{ВП}_{\text{гв}} = \frac{(\text{ВП}_{\text{ф}} + P - \text{ВП}_{\text{кр}}) \times P - \text{ГВ}^{\circ}\%}{100}.$$

Интегральным способом:

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{кр}} = 1/2 P \uparrow \text{КР} \times (\text{ГВ}_{\text{ф}} + \text{ГВ}_{\text{в}});$$

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{гв}} = 1/2 P \uparrow \text{ГВ} \times (\text{КР}_{\text{ф}} + \text{КР}_{\text{в}}).$$

Большую помощь в определении резервов оказывают способы математического программирования, которые позволяют оптимизировать величину показателей с учетом условий хозяйствования и ограничений на ресурсы и тем самым выявить дополнительные и неиспользованные резервы производства путем сравнения величины исследуемых показателей по оптимальному варианту с фактическим или плановым их уровнем.

Особенно высокоэффективным методом выявления резервов является функционально-стоимостной анализ (ФСА), главное назначение которого состоит в целенаправленной оптимизации соотношений между необходимыми и чрезмерными затратами и потребительскими свойствами продукции. Использование этого метода позволяет на ранних стадиях жизненного цикла изделия найти и предупредить лишние затраты путем усовершенствования его конструкции, технологии производства, использования более дешевого сырья и материалов и т. д.

Существенную помощь при подсчете резервов оказывает расчетно-конструктивный метод. Этот способ применяется в тех случаях, когда исследуемый результативный показатель можно представить в виде кратной модели. Например, производительность труда (ПТ) определяется отношением валовой продукции (ВП) к количеству затраченного на его производство труда в человеко-днях или человеко-часах (ЗТ). Значит, для увеличения производительности труда необходимо, с одной стороны, найти резервы увеличения объемов валовой продукции ($P \uparrow ВП$), а с другой — резервы сокращения затрат труда ($P \downarrow ЗЕ$) за счет внедрения более совершенной техники и технологии, улучшения организации труда и других факторов. В то же время нужно учитывать, что для освоения резервов увеличения производства продукции требуются дополнительные затраты труда (ДЗТ). В итоге методика подсчета резервов роста производительности труда в формализованном виде может быть записана следующим образом:

$$P \uparrow ПТ = \frac{ВП_{\phi} + P - ВП}{ЗТ_{\phi} - P - ЗТ + ДЗТ} - \frac{ВП_{\phi}}{ЗТ_{\phi}} = ПТ_{\text{в}} - ПТ_{\phi}. \quad (3)$$

Аналогичным способом можно подсчитать резервы снижения себестоимости продукции ($P \downarrow С$) за счет увеличения объема производства ($P \uparrow ИП$) и сокращения затрат по отдельным статьям ($P \uparrow З$):

$$P \downarrow С = \frac{З_{\phi} + ДЗ - P \uparrow З}{ИП_{\phi} + P \uparrow ИП} - \frac{З_{\phi}}{ИП_{\phi}} = C_{\text{в}} - C_{\phi}.$$

Резерв увеличения уровня рентабельности определяется так:

$$P \uparrow R = \frac{П_{\phi} + P \uparrow П}{ПС_{\phi} - P \downarrow ПС + ДЗ} - \frac{П_{\phi}}{ПС_{\phi}} = R_{\text{в}} - R_{\phi},$$

где $П_{\phi}$ — фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow П$ — резерв увеличения суммы прибыли;

$ПС_{\phi}$ — фактическая полная себестоимость реализованной продукции;

$P \downarrow ЗЕ$ — резерв снижения полной себестоимости проданной продукции;

ДЗ — дополнительные затраты, которые необходимы для освоения резервов увеличения объема продаж.

Все выявленные таким способом резервы должны быть подкреплены соответствующими мероприятиями. Только в этом случае величина резервов будет реальной и обоснованной.

Подводя итог, хотелось бы отметить следующее.

Одной из наиболее важных задач экономического анализа на любом предприятии в условиях конкурентной борьбы является поиск и своевременное использование резервов как важнейшее условие выживания и развития хозяйствующего субъекта.

В условиях становления рыночных отношений в нашей стране предприятиям как никогда ранее требуется мобилизовать все имеющиеся у нее ресурсы для победы в конкурентной борьбе.

Перед организацией встает необходимость жесткого планирования всех видов ресурсов и тщательного их анализа для выявления столь необходимых резервов.

Следует выявлять и включать в работу предприятия резервы производства, рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Поэтому в настоящее время значительно возрастает роль анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основная цель которого — выявление и устранение недостатков в деятельности предприятия, поиск и вовлечение в производство неиспользуемых резервов.

АХД служит орудием контроля за работой предприятия и организации, средством укрепления плановой дисциплины. Для обеспечения конкурентоспособности организации в условиях рынка, требуется увеличение производительности труда, снижение затрат на производство.

Внимание перенеслось с количественных показателей на качественные:

- прироста объема производства за счет интенсификации в использовании трудовых ресурсов;
- интенсификации в использовании производственных фондов за счет сэкономленного сырья, топлива, энергии;
- повышения качества продукции и выполненных работ;
- роста рентабельности производства за счет снижения себестоимости работ;
- повышение эффективности управления;
- усовершенствования организационной структуры предприятия.

Литература

1. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 2-е изд., перераб. и доп. Мн.: ИНФРА-М, 2004.
2. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. <http://www.shkin.ru/bookinfo-savitskaya-gv/savitskaya-gv-analiz-khozyaystvennoy-deyatelnosti-predpriyatiya-ucheb-posobie-razdel-1.html?start=124>.
4. <http://psbatishev.narod.ru/lib>.

Трошева Тамара

студентка СПбУУиЭ, факультет менеджмента

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОЛЛИНГА

Одним из основных детерминантов повышения эффективности работы предприятия является повышение качества принимаемых решений. Ежедневные задачи менеджера заключаются в принятии решений по оптимальному использованию имеющихся ресурсов, что является неотъемлемой частью любой управленческой функции.

Совершенствование решений достигается путем научного подхода к данному процессу. Задача выбора оптимального решения для управленческого персонала значительно усложняется при существовании ограничения на ресурсы. В данной ситуации одним из инструментов выхода из кризисной ситуации может выступать толлинг.

Толлинг (от англ. *toll* — пошлина) — передача давальческого сырья заказчиком из одного государства компании-изготовителю в другом государстве с целью их переработки в готовую продукцию с соблюдением предусмотренного таможенного режима перемещения товаров.

Мотивами для осуществления толлинговых операций служат, главным образом, следующие причины:

— для заказчика:

- стремление предприятий индустриально развитых стран найти возможность снизить себестоимость продукции за счет осуществления части или всего производственного процесса в странах с более низкими расходами на заработную плату;

- отсутствие в стране-заказчике технологии для получения необходимой продукции, сопровождающееся нехваткой СКВ для ее закупки за рубежом.
- увеличить объем производства и получить дополнительную прибыль, чего он не может сделать из-за недостатка своих производственных мощностей.

— для переработчика:

- нехватка оборотных средств для самостоятельного приобретения сырья, недоступность кредитов, наличие задолженностей, что не позволило бы использовать по назначению поступающую на расчетный счет предоплату.
- желание загрузить простаивающие производственные мощности и за счет этого добиться снижения себестоимости основной профильной продукции.

Цена услуги предприятия-переработчика формируется исходя из плановых затрат по переработке давальческого сырья (зарплаты производственных рабочих, отчислений от зарплаты, налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, стоимости потребленной энергии и топлива, услуг вспомогательных производств, амортизации основных средств, части общепроизводственных и общехозяйственных расходов), а также определенной суммы прибыли для обеспечения расширенного воспроизводства. При формировании цены учитываются также качество услуги и конъюнктура рынка.

Цена предприятия-давальца складывается из стоимости переработанного сырья, стоимости услуг предприятия-переработчика, необходимой нормы прибыли, обязательных налоговых платежей.

В итоге через механизм цен происходит перераспределение прибыли между производителем продукции и заказчиком, и от того, насколько совершенен этот механизм, зависит эффективность толлинговых операций для обеих сторон. Поэтому предприятия, работающие на давальческом сырье, должны всесторонне оценивать эффективность толлинга, осуществлять постоянный мониторинг прибыли, рынка с целью обеспечения собственного роста. Для обоснования эффективности толлинга предприятие-переработчик оценивает чувствительность к нему себестоимости продукции, прибыли, рентабельности, безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия.

Например, мощности предприятия рассчитаны на производство 150 т продукции в месяц. Из-за отсутствия средств на приобретение сырья и собственных рынков сбыта оно производит самостоятельно 40 т, и на давальческом сырье — 20 т.

В этом случае результаты деятельности предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты деятельности предприятия

Показатель	Значение показателя		
	Собственное производство	Производство из давальческого сырья	Итого
Месячный объем реализации (производства), т	40	20	60
Цена 1 т, тыс. руб.	4200	1000	–
Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	2600	600	–
Ставка маржи покрытия на 1 т, тыс. руб.	1600	400	–
Маржа покрытия общая, тыс. руб.	64 000	8000	72 000
Постоянные затраты за месяц, тыс. руб.	30 000	15 000	45 000
Выручка, тыс. руб.	168 000	20 000	188 000
Прибыль, тыс. руб.	34 000	–7000	27 000
Уровень рентабельности продукции, %	25,3	–25,9	16,8
Рентабельность продаж, %	20,5	–35,0	14,3
Полная себестоимость 1 т, тыс. руб.	3350	1350	–
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	–	–	117 500
Зона безопасности, %	–	–	37,5

На первый взгляд кажется, что толлинг не выгоден для предприятия, поскольку цена оказалась ниже полной себестоимости переработки. Но если бы предприятие работало только на собственном сырье и производило только 40 т продукции в месяц, то все постоянные затраты были бы отнесены на себестоимость этой продукции и его результаты выглядели бы значительно хуже:

$$C = A \frac{A}{V_{\text{Вп}}} + b = \frac{45000}{40} + 2600 = 112,5 + 2600 = 372,5 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Pi = V\Pi(p - b) - A = 40(4200 - 2600) - 45000 = 19\,000 \text{ тыс. руб.};$$

$$R = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\mathcal{Z}_{\text{пр}}} = \frac{19\,000}{40 \times 2600 + 45\,000} \times 100 = 12,75\%;$$

$$VRП_{кр} = \frac{A}{p - b} = \frac{45\,000}{4200 - 2600} = 28 \text{ т};$$

$$ЗБ = \frac{VRП - VRП_{кр}}{VRП} = \frac{40 - 28}{40} \times 100 = 30\%.$$

В данной ситуации, когда у предприятия нет достаточно широкого выхода на рынки сырья и рынки сбыта, принятие заказа на переработку сырья приносит определенную выгоду из-за вышеперечисленных преимуществ.

А сейчас рассмотрим ситуацию, выгодно ли для предприятия увеличивать производство продукции из давальческого сырья. Предположим, что оно увеличит производство продукции из давальческого сырья до 40 т в месяц. Тогда его результаты изменятся (табл. 2).

Таблица 2

Показатель	Значение показателя		
	Собственное производство	Производство из давальческого сырья	Итого
Месячный объем реализации (производства), т	40	40	60
Цена 1 т, тыс. руб.	4200	1000	–
Переменные затраты на 1 т, тыс. руб.	2600	600	–
Ставка маржи покрытия на 1 т, тыс. руб.	1600	400	–
Маржа покрытия общая, тыс. руб.	64 000	16 000	80 000
Постоянные затраты за месяц, тыс. руб.	22 500	22 500	45 000
Выручка, тыс. руб.	168 000	40 000	208 000
Прибыль, тыс. руб.	41 500	–6500	35 000
Уровень рентабельности продукции, %	32,8	–14,0	20,2
Рентабельность продаж, %	24,7	–16,25	12,0
Полная себестоимость 1 т, тыс. руб.	3350	1200	–
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	–	–	117 500
Зона безопасности, %	–	–	43,75

Как видим, увеличение доли переработки давальческого сырья выгодно для предприятия. Оно увеличивает общую при-

быльность собственной продукции предприятия и общий уровень рентабельности из-за того, что на единицу продукции приходится меньше постоянных затрат. Увеличиваются также зона безопасности и уровень рентабельности продукции.

Здесь надо учитывать такую закономерность: если маржа покрытия по давальческой продукции положительна (разность между отпускной ценой и переменными затратами на ее переработку), то толлинг выгоден для предприятия-переработчика, даже если цена переработки ниже ее полной себестоимости.

Естественно если предприятие найдет возможность полностью перейти на производство 80 т продукции в месяц из собственного сырья, то его результаты существенно улучшатся:

$$C = A \frac{A}{\text{ВП}} + b = \frac{45000}{80} + 2600 = 562,5 + 2600 = 372,5 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Pi = \text{ВРП}(p - b) - A = 80(4200 - 2600) - 45\,000 = 83\,000 \text{ тыс. руб.};$$

$$R = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{Z_{\text{пр}}} = \frac{19000}{40 \times 2600 + 450\,00} \times 100 = 12,75\%;$$

$$\text{ВРП}_{\text{кр}} = \frac{A}{p - b} = \frac{45\,000}{4200 - 2600} = 28 \text{ т};$$

$$\text{ЗБ} = \frac{\text{ВРП} - \text{ВРП}_{\text{кр}}}{\text{ВРП}} = \frac{80 - 28}{40} \times 100 = 65\%.$$

Но если предприятие перейдет на производство продукции только давальческого сырья, то для обеспечения безубыточного объема продаж ему потребуется производить в месяц 112,5 т продукции:

$$\text{ВРП}_{\text{кр}} = \frac{A}{p - b} = \frac{45\,000}{1000 - 600} = 112,5 \text{ т};$$

А чтобы обеспечить уровень рентабельности 20%, необходимо произвести 168 т продукции, что выше производственных возможностей предприятия:

$$\text{ВРП}_{\text{кр}} = \frac{A + \Pi}{p - b} = \frac{45000 + 22500}{1000 - 600} = 168 \text{ т}.$$

Следовательно, используя толлинг, нужно не сокращать, а постепенно наращивать собственное производство. Толлинг должен рассматриваться как временная мера выхода из кризисной ситуации. В противном случае предприятие-переработчик пожжет потерять традиционные рынки сбыта и собственный бренд.

Таким образом, деление затрат на постоянные и переменные и использование критических и предельных величин позволяет более правильно проанализировать разные варианты управленческих решений для поиска наиболее оптимального и получить более точные результаты расчетов. Внедрение этой методики в практику работы предприятий будет способствовать более эффективному управлению процессом формирования прибыли.

Литература

1. Белова И. А. Зарубежный опыт оформления толлинговых контрактов // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. www.tolling.ru.
4. www.isachenko-na.ru.

Иванова Ксения

студентка СПбУУиЭ, факультет экономики и финансов

СЕГМЕНТАРНЫЙ АНАЛИЗ

Сегментарный анализ представляет собой сочетание классического экономического анализа, основным содержанием которого является последовательное разложение исследуемого объекта и влияющих на него факторов, выведение маржинального дохода, предполагающего разделение затрат на переменные и постоянные.

Такой анализ должен осуществляться на основе сегментированной отчетности. В качестве информации, интересующей аналитика может выступать: информация о затратах, продажах и соответственно доходах предприятия, могут выступать структурные единицы, производственные линии, сбытовые территории, виды продукции, клиенты.

Можно выделить два подхода к составлению и анализу сегментированной отчетности. В первом случае используется простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода, т. е. для каждого сегмента определяется разность между объемом продаж и переменными затратами. На примере рассмотрим отчет компании, где сегментами выступают заводы (табл. 1):

Таблица 1

**Сегментированный отчет по организации при простом
(одноступенчатом) расчете маржинального дохода**

Показатели	Заводы как сегменты организации					
	Завод № 1		Завод № 2		Итого по организации	
	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%
Выручка от продаж	5300	100,00	4100	100,00	9400	100,00
Переменные затраты	2800	52,8	2600	63,4	5400	57,4
Маржинальный доход	2500	47,2	1500	36,6	4000	42,6
Постоянные затраты	–	–	–	–	3370	35,9
Операционная прибыль	–	–	–	–	630	6,7

Анализ отчета показывает, что маржинальный доход завода № 1 значительно превышает аналогичный доход завода № 2 (2500 против 1500 тыс. ден. ед., т. е. более чем на 66%), и формирует свыше 62% маржинального дохода компании (2500 из 4000 тыс. ден. ед.). В этом случае, коэффициент валовой прибыли, характеризующий уровень выгодности производимой и реализуемой продукции у завода № 1 превышает показатель другого завода на 29% (47,2 против 36,6%).

Таким образом, простой (одноступенчатый) расчет маржинального дохода представляет некую информационную базу для анализа. Но, для того чтобы, определить как можно покрыть постоянные затраты, предпочтительно использовать двухступенчатый расчет такого дохода, при котором выделяются специальные (прямые) и общие (косвенные) постоянные затраты. В этом случае отчетность организации, в которой сегментами выступают заводы, будет иметь следующий вид (см. табл. 2).

Двухступенчатый анализ отчета, содержащийся в табл. 2 позволяет сделать следующие выводы: маржинальный доход 1 по заводу № 1 превышает доход 1 завода № 2 на 1 млн ден. ед., прямые постоянные затраты значительно выше, как в абсолютном выражении (1870 против 930 тыс. ден. ед.), так и в относительном (35,3 против 22,7%). Маржинальный доход 2, его можно назвать сегментарной прибылью, так как идет распределение

Таблица 2

Сегментированный отчет по организации при двухступенчатом расчете маржинального дохода

Показатели	Заводы как сегменты организации					
	Завод № 1		Завод № 2		Итого по организации	
	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%
Выручка от продаж	5300	100,00	4100	100,00	9400	100,00
Переменные затраты	2800	52,8	2600	63,4	5400	57,4
Маржинальный доход 1	2500	47,2	1500	36,6	4000	42,6
Специальные (прямые) постоянные затраты	1870	35,3	930	22,7	2800	29,8
Маржинальный доход 2	630	11,9	570	13,9	1200	12,8
Общие постоянные затраты	–	–	–	–	570	6,1
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	–	–	–	–	630	6,7

прямых постоянных затрат, по заводу № 1 незначительно по сравнению с маржинальным доходом 1 превышает аналогичный показатель по заводу № 2 (630 против 570 тыс. ден. ед., т. е. на 10,5%). Коэффициент валовой прибыли по заводу № 1 превышает аналогичный показатель по заводу № 2 (47,2 против 36,6%), а коэффициент сегментарной прибыли, т. е. отношение маржинального дохода 2 к выручке от продаж, выше по заводу № 2 (13,9 против 11,9%), т. е. продукция завода № 2 более выгодна. Таким образом, использование простого (одноступенчатого) сегментарного анализа расчета маржинального дохода, не учитывающего постоянные затраты, и которые должны покрываться функционированием (производством) сегмента, может привести к неверным выводам.

Использование двухступенчатого расчета маржинального дохода предполагает большие информационные возможности. Рассмотрим на примере отчетности завода № 1 в разрезе отдельных видов продукции (табл. 3):

Таблица 3

**Сегментированный отчет по организации при двухступенчатом
расчете маржинального дохода**

Показатели	Виды продукции как сегменты завода № 1							
	Продукция А		Продукция Б		Продукция В		Итоги по заводу	
	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%
Выручка от продаж	1200	100,00	2300	100,00	1800	100,00	5300	100,00
Переменные затраты	450	37,5	900	39,1	1450	80,6	2800	52,8
Маржинальный доход 1	750	62,5	1400	60,9	350	19,4	2500	47,2
Специальные (прямые) постоянные затраты	320	26,7	480	20,9	430	23,9	1230	23,2
Маржинальный доход 2	430	35,8	920	40,0	(80)	(4,5)	1270	24,0
Общие постоянные затраты	–	–	–	–	–	–	640	12,1
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	–	–	–	–	–	–	630	11,9

Анализ табл. 3 показывает, что уровень доходности продукции А и Б достаточно высок, притом что у первого коэффициент валовой прибыли несколько превышает показатель продукции Б (62,5 против 60,9%). Коэффициент сегментированной прибыли продукции А ниже, чем у продукции Б (35,8 против 40%). Данная ситуация является результатом того, что доля прямых постоянных затрат в выручке от продаж продукции А выше, чем у изделия Б (26,7 против 20,9%). Особое внимание обращается на продукцию В, доля переменных затрат на производство и реализацию к выручке очень высока (80,6%) и в 2 раза превышает значения по продукции А и Б. Следовательно, коэффициент валовой прибыли по продукции В в 3 раза ниже, чем по другим (19,4 против 62,5 и 60,9% для А и Б соответственно). Так как, доля прямых постоянных затрат по продукции В значительна, значит производство такой продукции дает сег-

ментированный убыток, равный 80 тыс. ден. ед., а коэффициент такого убытка составляет 4,5%. Можно сделать вывод, поскольку сумма затрат (как переменных, так и постоянных) на продукцию В меньше выручки от продаж, то его производство нецелесообразно, а прекращение выпуска приведет к повышению операционной прибыли завода № 1 до 710 тыс. ден. ед. или на 12,7% (80 000 : 630 000).

Однако, такой вывод не стоит делать преждевременно, так как без рассмотрения уровня более детальных сегментов, формирующих затраты и выручку по продукции В в целом — сбытовых территорий, клиентов и т. д., они могут оказаться ошибочными. Например, влияние факторов, таких как дальность покупателей, объем их закупок, отношение к качеству и упаковке, может существенно влиять на уровень выгодности сегментов.

Рассмотрим отчетность по продукции В в разрезе таких ее сегментов, как продажи на внутреннем рынке и экспорт (табл. 4):

Таблица 4

Сегментированный отчет по продукции В

Показатели	Сбытовые территории как сегменты по продукции В					
	Внутренний рынок		Экспорт		Итого по продукции В	
	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%	тыс. ден. ед.	%
Выручка от продаж	880	100,00	920	100,00	1800	100,00
Переменные затраты	500	56,8	950	103,3	1450	80,6
Маржинальный доход 1	380	43,2	(30)	(3,3)	350	19,4
Специальные (прямые) постоянные затраты	120	13,6	170	18,5	290	16,1
Маржинальный доход 2	260	29,6	(200)	(21,8)	60	3,3
Общие (косвенные) постоянные затраты	—	—	—	—	140	7,8
Операционная прибыль (прибыль от продаж)	—	—	—	—	(80)	(4,5)

Таблица 5

**Структура затрат на производство и сбыт продукции В
на внутреннем рынке и на экспорт**

Показатели	Внутренний рынок		Экспорт	
	тыс. ден. ед.	на 1 ден. ед. про- даж	тыс. ден. ед.	на 1 ден. ед. про- даж
1. Переменные затраты, всего	500	0,57	950	1,03
В том числе:				
1.1. На производство	308	0,35	330	0,36
1.2. На сбыт, из них:	195	0,22	620	0,67
– тара и упаковка	72	0,08	304	0,33
– транспортировка	102	0,12	215	0,23
– комиссионные продавцам	18	0,02	46	0,05
–рекламные подарки покупателям	–	–	55	0,06
2. Прямые постоянные затраты, всего	120	0,14	170	0,18
В том числе:				
2.1. На производство, из них:	–	–	20	0,02
– оплата технолога, курирующего качество продукции на экспорт	–	–	20	0,02
2.2. На сбыт, из них:	120	0,14	150	0,16
– содержание сервисного центра	–	–	36	0,04
– реклама	50	0,06	20	0,02
– содержание представительства	–	–	41	0,04
– оклады продавцам	70	0,08	53	0,06

Данные табл. 4 говорят, что более 50% объема продаж продукции В приходится на экспорт, для того чтобы завоевать определенную экспортную нишу. Но, данная экспортная политика осуществляется неэффективно, так как продажи на экспорт приносят маржинальный и сегментированные убытки в 30 тыс. и 200 тыс. ден. ед. (коэффициент валового и сегментированного убытка равны 3,3 и 21,8%). А продажи на внутреннем рынке обеспечивают значительный маржинальный доход 1 в сумме 380 тыс. ден. ед. (коэффициент маржинального дохода соответ-

ственно высок и составляет 43,2%), и также сегментированную прибыль в сумме 260 тыс. ден. ед. (коэффициент сегментированной прибыли равен почти 30%).

Следовательно, существенные различия в уровнях выгодности продаж на внутреннем рынке и на экспорт вызваны дополнительными затратами на производство и продажу экспортной продукции.

Анализ табл. 5 позволяет сделать вывод, что уровень затрат продукции приходящей на экспорт более высок, чем по сравнению с дополнительными затратами на реализацию на внутреннем рынке. Доля переменных затрат (т. е. затрат на материалы и оплату труда рабочих) на производство продукции, идущей на экспорт и для внутреннего потребления практически одинакова (0,36 и 0,35 ден. ед. на единицу продаж). То есть различия в технологическом процессе изготовления продукции В на том или ином сегменте отсутствуют.

Доля переменных затрат на сбыт продукции, идущей на экспорт, в 3 раза превышает показатель по продукции, реализуемой на внутреннем рынке (0,67 ден. ед. против 0,22). Очень велики затраты на тару и упаковку, которые по своей величине приближаются к затратам на производство (304 против 330 тыс. ден. ед.), их доля в 4 раза больше аналогичного показателя для внутренних продаж. Это означает, что контролирование расходов на тару и упаковку в случае с экспортной продукцией, отсутствует.

Затраты на транспортировку так же велики — почти в 2 раза превышают аналогичные затраты по внутреннему рынку. Комиссионные продавцам в 2,5 раза превышают аналогичные затраты, что вызвано особенностью освоения данного сегмента, однако следует отметить, что продавцы получают помимо оклада, вознаграждение в размере 5% от продаж. Содержание рекламы, подарков для покупателя и прочих промо акций является элементом маркетинговой политики, однако необходимо проанализировать насколько эти подарки оказывают влияние на рост продаж и целесообразны ли они вообще.

Так же можно сказать, что предприятие, которое отпускает продукцию на экспорт, идет на дополнительные затраты технических специалистов из-за некоторых недоработок в конструкции изделия, либо технологии его изготовления. Сумма прямых затрат на сбыт экспортной продукции на 25% превышает затраты по продукции внутреннего рынка (150 против 120 тыс. ден. ед.). Такое превышение вызвано содержанием сервисного центра

(36 тыс. ден. ед.) и представительства (41 тыс. ден. ед.). Сервисный центр необходим для внимания за обслуживанием после продажи, а представительство служит для изучения экспортного рынка. При этом возникает сомнение в целесообразности содержания этих двух структур, а их объединение несомненно снизит затраты на выполнение функций сбыта продукции.

Однако, расходы на рекламу и оплату труда продавцов экспортной продукции (20 и 53 тыс. ден. ед.) ниже затрат на продажи внутреннего рынка (50 и 70 тыс. ден. ед.). Эта ситуация вызвана в основном особенностями учетной информации и классификации затрат. Например, затраты на рекламу продукции на экспорт вместе с постоянной их частью состоят из затрат на рекламные подарки, которые по акции получают покупатели, т. е. являются переменными затратами. Общая сумма затрат на рекламу по экспорту составляет 75 тыс. ден. ед. (55 + 20 тыс. ден. ед.) и превышает затраты внутреннего рынка в 1,5 раза. Затраты на оплату труда продавцов экспортной продукции с учетом комиссионных выплат также выше — 99 тыс. ден. ед. (53+46 тыс. ден. ед.) против 88 тыс. ден. ед. (70 + 18 тыс. ден. ед.). Следовательно, по всем функциям обеспечения сбыта экспортной продукции затраты выше, чем на продукцию, реализуемую на внутреннем рынке.

Для того чтобы менеджеры компании могли значительно сократить затраты на сбыт продукции В на экспорт, им необходимо разработать систему мероприятий по сокращению затрат, таких как удешевление расходов на тару и упаковку, транспортные расходы и рациональность использования общепроизводственных фондов. Реализация этих мероприятий должна привести к улучшению финансовых результатов от продаж изделия В на экспорт, на внутреннем рынке, а также увеличению прибыли, получаемой заводом № 1 и всей организацией в целом.

В зависимости от задач менеджера и наличия информации у него, возможны и другие варианты составления и анализа сегментированной отчетности. Например, заводы как сегменты могут рассматриваться как совокупность производственных цехов или других структурных единиц. Специалисты маркетинговых служб могут быть заинтересованы в получении и анализе информации в разрезе регионов, отдельных покупателей (особенно крупных) и т. д. Таким образом, сегментарный анализ является эффективным универсальным инструментом, позволяющим решать разнообразные задачи управления.

Литература

1. *Артеменко В. Г.* Экономический анализ: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2009.
3. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.

Егорова Любовь
студентка ИВЭСЭП

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ

Прибыль от продаж — один из наиболее значимых показателей эффективности производства. На нее влияет ряд внешних и внутренних факторов. К внешним, не зависящим от предприятия, факторам относятся:

- инфляция;
- политические факторы;
- налоговые реформы;
- изменение тарифов на услуги и перевозки;
- стихийные бедствия;
- нарушения контрагентами условий договоров.

Внутренние факторы зависят от предприятия и контролируются им. Среди них выделяются:

- количество и качество продукции;
- цены на продукцию;
- структурные сдвиги в составе продукции;
- структурные сдвиги в составе затрат.

Также предприятие может увеличить прибыль, прибегая к нарушению хозяйственной дисциплины. В этой сфере можно выделить следующие факторы:

- нарушение действующего порядка установления и применения цен, торговых накидок;
- экономия в результате невыполнения техники безопасности, планов по повышению квалификации работников, улучшению условий труда;
- экономия в результате выпуска продукции с отступлением от стандартов, технических условий и нарушения технологии производства.

Изменение величины каждого из этих факторов влияет на изменение прибыли от продаж в целом. При этом увеличение себестоимости и расходов влечет за собой снижение прибыли.

Факторный анализ прибыли от продаж — это анализ и классификация факторов, влияющих на эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Он позволяет определить, какой из факторов оказывает решающее влияние на анализируемую систему.

Факторный анализ прибыли от продаж можно провести двумя способами.

Первый способ включает в себя следующие этапы:

Для начала определяется разница между величинами прибыли в базисном и отчетном году.

1. Расчет изменения отпускных цен на продукцию. Рассчитывается разность между выручкой в действующих ценах и выручкой отчетного периода в ценах плана.
2. Расчет изменения объема продукции.
3. Расчет изменения за счет структурных сдвигов в составе продукции.
4. Расчет изменения за счет структурных сдвигов в составе затрат.

Сумма полученных величин должна быть равна разнице между величинами прибыли в базисном и отчетном году. Изменения за счет структурных сдвигов имеют обратное влияние на величину прибыли и в расчетах представлены отрицательными числами.

Также определить влияние факторов на прибыль от продаж можно с помощью метода цепных подстановок. В этом случае анализируются факторы:

- количество реализованной продукции;
- полная себестоимость единицы продукции;
- цена реализации единицы продукции.

Метод цепных подстановок представляет собой последовательную замену плановой величины на отчетную. Все остальные при этом остаются неизменными. Каждая подстановка связана с отдельным расчетом. Степень влияния какого-либо фактора определяется последовательным вычитанием предыдущего результата расчета из последующего. Сначала учитывается влияние количественных факторов, затем качественных.

Чтобы найти изменение прибыли за отчетный период в сравнении с базисным, нужно:

1. Определить выручку от продажи в базисном и отчетном периоде.

2. Определить себестоимость реализованной продукции в базисном и отчетном периоде.
3. Определить прибыль от продаж как разницу между выручкой и себестоимостью.
4. Найти разницу между величинами прибыли в базисном и отчетном году.

С помощью метода цепных подстановок факторный анализ проводится в 3 этапа:

1. Определение влияния на прибыль изменения количества реализованной продукции.
2. Влияние на прибыль полной себестоимости единицы продукции.
3. Влияние на прибыль изменения цены единицы продукции.

Сумма полученных результатов должна быть равна разнице между величинами прибыли в базисном и отчетном годах. Увеличение полной себестоимости единицы продукции уменьшает величину прибыли, поэтому в расчетах учитывается как отрицательное число.

Факторный анализ прибыли от продаж позволяет проследить степень влияния различных факторов на эту величину и своевременно принять меры по оптимизации будущей прибыли.

Литература

1. *Бочаров В. В.* Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2009.
2. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ. М.: Эксмо, 2009.

Петров Федор
студент ИВЭСЭП

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Непременным условием для осуществления предприятием хозяйственной деятельности является наличие оборотных средств (оборотного капитала). Оборотные средства — это денежные средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения.

Сущность оборотных средств определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и про-

цесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Умение предприятия управлять своими оборотными средствами, делает его более конкурентоспособным на рынке. Для этого нужно анализировать текущие активы и обязательства, что дает информацию о текущем состоянии производственно-хозяйственной деятельности предприятия (рис. 1).

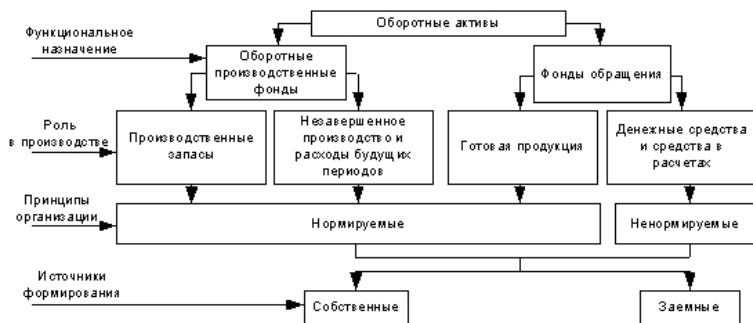


Рис. 1. Состав и классификация оборотных средств кредитов

Оборотные средства — это средства, авансируемые организациями для поддержания непрерывности процесса производства и обращения и возвращающиеся в организации в составе выручки от реализации продукции в той же денежной форме, с которой они начали свое движение.

Для оценки эффективности использования оборотных средств применяются показатели оборачиваемости оборотных средств. Основными из них являются следующие:

- средняя продолжительность одного оборота в днях;
- количество (число) оборотов, совершаемых оборотными средствами в течение определенного периода времени (год, полугодие, квартал), иначе — коэффициент оборачиваемости;
- сумма занятых оборотных средств, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции (коэффициент загрузки оборотных средств).

Если оборотные средства проходят все стадии кругооборота, например, за 50 дней, то первый показатель оборачиваемости

(средняя продолжительность одного оборота в днях) составит 50 дней. Этот показатель приблизительно характеризует среднее время, которое проходит от момента приобретения материалов до момента реализации продукции, изготовленной из этих материалов. Данный показатель может быть определен по следующей формуле:

$$\Pi = CO \frac{1}{P/V} \text{ или } \Pi = \frac{CO \times V}{P},$$

где Π — средняя продолжительность одного оборота в днях;

CO — средний остаток оборотных средств за отчетный период;

P — реализация продукции за этот период (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов);

V — число дней в отчетном периоде (в году — 360, в квартале — 90, в месяце — 30).

Итак, средняя продолжительность одного оборота в днях исчисляется как отношение среднего остатка оборотных средств к однодневному обороту по реализации продукции.

Показатель средней продолжительности одного оборота в днях может быть исчислен и другим способом, как отношение числа календарных дней в отчетном периоде к количеству оборотов, совершенных оборотными средствами за этот период, т. е. по формуле: $\Pi = V/ЧО$, где $ЧО$ — число оборотов, совершенных оборотными средствами за отчетный период.

Второй показатель оборачиваемости — число оборотов, совершаемых оборотными средствами за отчетный период (коэффициент оборачиваемости) — также может быть получен двумя способами:

- как отношение реализации продукции за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов к среднему остатку оборотных средств, т. е. по формуле: $ЧО = P/CO$;
- как отношение числа дней в отчетном периоде к средней продолжительности одного оборота в днях, т. е. по формуле: $ЧО = V/\Pi$.

Третий показатель оборачиваемости (сумма занятых оборотных средств, приходящихся на 1 рубль реализованной продукции или иначе — коэффициент загрузки оборотных средств) определяется одним способом как отношение среднего остатка оборотных средств к обороту по реализации продукции за данный период, т. е. по формуле: CO/P .

Этот показатель выражается в копейках. Он дает представление о том, сколько копеек оборотных средств затрачивается для получения каждого рубля выручки от реализации продукции.

Наиболее распространенным является первый показатель оборачиваемости, т. е. средняя продолжительность одного оборота в днях.

Наиболее часто оборачиваемость исчисляется за год.

При анализе фактическая оборачиваемость сравнивается с оборачиваемостью за предыдущий отчетный период, а по тем видам оборотных активов, по которым организация устанавливает нормативы — также и с плановой оборачиваемостью. В результате такого сравнения определяется величина ускорения или замедления оборачиваемости.

Исходные данные для анализа представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение фактической оборачиваемости с плановой

Оборачиваемость (в днях)	За предыдущий год	За отчетный год		Ускорение (-), замедление (+), в днях	
		По плану	По факту	Против плана	Против предыдущего года
Нормируемых оборотных средств	90	91	99	+8	+9
Ненормируемых оборотных средств	12	×	14	×	+2
Всех оборотных средств	102	×	113	×	+11

В анализируемой организации оборачиваемость замедлилась, как по нормируемым, так и по ненормируемым оборотным средствам. Это свидетельствует об ухудшении использования оборотных средств.

При замедлении оборачиваемости оборотных средств происходит дополнительное привлечение (вовлечение) их в оборот, и при ускорении происходит высвобождение оборотных средств из оборота. Сумма оборотных средств, высвобожденных вследствие ускорения оборачиваемости или дополнительно привлеченных в результате ее замедления, определяется как произве-

дение числа дней, на которое ускорилась или замедлилась оборачиваемость, на фактический однодневный оборот по реализации.

Экономический эффект ускорения оборачиваемости заключается в том, что организация может с той же суммой оборотных средств произвести больше продукции, или произвести тот же объем продукции с меньшей суммой оборотных средств.

Ускорение оборачиваемости оборотных средств достигается путем внедрения в производство новой техники, прогрессивных технологических процессов, механизации и автоматизации производства. Эти мероприятия способствуют уменьшению продолжительности производственного цикла, а также увеличению объема производства и реализации продукции.

Кроме того, для ускорения оборачиваемости важное значение имеет: рациональная организация материально-технического обеспечения и сбыта готовой продукции, соблюдение режима экономии в затратах на производство и реализацию продукции, применение форм безналичных расчетов за продукцию, способствующих ускорению платежей, и др.

Непосредственно при анализе текущей деятельности организации можно выявить следующие резервы ускорения оборачиваемости оборотных средств, заключающиеся в устранении:

- сверхнормативных материально-производственных запасов;
- товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями;
- товаров на ответственном хранении у покупателей
- иммобилизации оборотных средств.

Для изучения причин изменений скорости оборота средств целесообразно, кроме рассмотренных показателей общей оборачиваемости исчислить также показатели частной оборачиваемости.

Частная оборачиваемость показывает, сколько дней в среднем находятся оборотные средства в данной стадии кругооборота. Например, если частная оборачиваемость по сырью и основным материалам равна 10 дням, то это означает, что от момента поступления материалов на склад организации до момента их использования в производстве в среднем проходит 10 дней.

В результате суммирования показателей частной оборачиваемости мы не получим показателя общей оборачиваемости, так как для определения показателей частной оборачиваемости берутся различные знаменатели (обороты). Взаимосвязь показателей частной и общей оборачиваемости может быть выражена слагаемыми общей оборачиваемости. Эти показатели позволяют установить, какое влияние оказывает оборачиваемость отдель-

ных видов оборотных средств на показатель общей оборачиваемости. Слагаемые общей оборачиваемости определяются как отношение среднего остатка данного вида оборотных средств (активов) к однодневному обороту по реализации продукции. Например, слагаемое общей оборачиваемости по сырью и основным материалам равняется:

Средний остаток сырья и основных материалов делить на однодневный оборот по реализации продукции (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов).

Если этот показатель составляет, например, 8 дней, то это означает, что на общую оборачиваемость за счет сырья и основных материалов приходится 8 дней. Если суммировать все слагаемые общей оборачиваемости, то в результате получится показатель общей оборачиваемости всех оборотных средств в днях.

Кроме рассмотренных исчисляются и другие показатели оборачиваемости. Так, в аналитической практике находят применение показатель оборачиваемости запасов. Количество оборотов, совершаемых запасами за данный период, рассчитывается так:

выручку от реализации продукции, работ и услуг (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) делить на среднюю величина по статье «Запасы» второго раздела актива баланса.

Ускорение оборачиваемости запасов свидетельствует о повышении эффективности управления запасами, а замедление оборачиваемости запасов о накоплении их в чрезмерных суммах, о неэффективном управлении запасами.

Потребность предприятия в оборотном капитале рассчитывается на основе коэффициента закрепления оборотного капитала и планируемого объема реализации продукции путем перемножения этих показателей.

Обеспеченность производства оборотным капиталом

Рассчитывается как отношение фактического запаса оборотных средств к среднесуточному расходу или среднесуточной потребности в нем.

Ускорение оборачиваемости оборотных фондов способствует повышению эффективности деятельности предприятия.

Вывод

При анализе использования оборотных средств необходимо выяснить, за счет каких источников компенсируются финансовые затруднения предприятия. Если активы покрываются ус-

тойчивыми источниками средств, то финансовое состояние организации будет устойчивым не только на данную отчетную дату, но и на ближайшую перспективу. Устойчивыми источниками следует считать собственные оборотные средства в достаточных размерах, не снижающиеся остатки переходящей задолженности поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили, постоянно переходящую задолженность по платежам в бюджет, не снижающуюся часть прочей кредиторской задолженности, неиспользованные остатки фондов специального назначения (фондов накопления и потребления, а также социальной сферы), неиспользованные остатки средств целевого финансирования и др.

Если же финансовые неувязки организации перекрываются неустойчивыми источниками средств, она на дату составления отчетности является платежеспособной и даже может иметь свободные денежные средства на счетах в банках, но в ближайшей перспективе ее ожидают финансовые затруднения. К неустойчивым относятся источники оборотных средств, имеющиеся на 1-е число периода (дату составления баланса), но отсутствующие на даты внутри этого периода: непросроченная задолженность по оплате труда, отчислениям во внебюджетные фонды (сверх определенных устойчивых величин), необеспеченная задолженность банкам по ссудам под товарно-материальные ценности, задолженность поставщикам по акцептованным расчетным документам, сроки оплаты которых не наступили, сверх сумм, отнесенных к устойчивым источникам, а также задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам, задолженность по платежам в бюджет сверх сумм, отнесенных к устойчивым источникам средств.

Необходимо составить итоговый расчет неоправданного расходования средств и источников их покрытия.

Анализ заканчивается составлением плана мероприятий по мобилизации резервов ускорения оборачиваемости оборотных средств. Прежде всего, необходимо дать оценку обеспеченности организации собственными оборотными средствами, их сохранности и использования по целевому назначению.

Кроме того, следует обеспечить целевое использование оборотных средств, не допуская их иммобилизации. Наконец, получение платежей от покупателей за отгруженные им товары, не оплаченные в срок, а также реализация товаров, находящихся на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа от оплаты, также позволят ускорить оборачиваемость оборотных средств.

Все это будет способствовать укреплению финансового состояния организации.

Литература

1. *Клишевич Н. Б.* Финансы организаций: менеджмент и анализ. М.: КНОРУСС, 2009.

2. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. СПб.: Питер, 2009.

3. *Румянцева Е. Е.* Экономический анализ. М.: Изд-во РАГС, 2008.

Константинова Ксения
студентка СПбГУВК

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития нашей экономики вопрос анализа финансового состояния предприятия является очень актуальным. От финансового состояния предприятия зависит во многом успех его деятельности. Поэтому анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания.

Актуальность данного вопроса обусловила развитие методик оценки финансового состояния предприятий. Эти методики направлены на экспресс оценку финансового состояния предприятия, подготовку информации для принятия управленческих решений, разработку стратегии управления финансовым состоянием.

Поскольку существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных взаимно дополняют друг друга.

Основными задачами анализа финансового состояния предприятия являются:

- оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

- анализ абсолютных, относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, оценка изменения ее уровня;
- анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

Алгоритм традиционного финансового анализа включает следующие этапы:

- сбор необходимой информации (объем зависит от задач и вида финансового анализа);
- обработку информации (составление аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности);
- расчет показателей изменения статей финансовых отчетов;
- расчет финансовых коэффициентов по основным аспектам финансовой деятельности или промежуточным финансовым агрегатам (финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность);
- сравнительный анализ значений финансовых коэффициентов с нормативами (общепризнанными и среднеотраслевыми);
- анализ изменений финансовых коэффициентов (выявление тенденций ухудшения или улучшения);
- подготовку заключения о финансовом состоянии компании на основе интерпретации обработанных данных.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений (организаций и лиц), заинтересованных в результате его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации указанные лица стремятся оценить финансовое положение предприятия. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам

принять обоснованные решения. Финансовый анализ дает возможность оценить:

- степень предпринимательского риска, в частности возможность погашения обязательств перед третьими лицами;
- достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций;
- потребность в дополнительных источниках финансирования;
- способность к наращиванию капитала;
- рациональность привлечения заемных средств;
- обоснованность политики распределения прибыли и др.

Современный финансовый анализ имеет определенные отличия от традиционного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Прежде всего, это связано с растущим влиянием внешней среды на работу предприятий. В частности, усилилась зависимость финансового состояния хозяйствующих субъектов от инфляционных процессов, надежности контрагентов (поставщиков и покупателей), усложняющихся организационно-правовых форм функционирования.

В результате инструментарий современного финансового анализа расширяется за счет новых приемов и способов, позволяющих учитывать эти явления.

В целях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность, несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами.

Финансовая деятельность охватывает процессы формирования, движения и обеспечения сохранности имущества предприятия, контроля за его использованием.

Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Содержание и основная целевая установка финансового анализа — оценка финансового состояния и выявление возможности повышения эффективности функционирования хозяйствующего субъекта с помощью рациональной финансовой политики. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта — это характеристика его финансовой конкурентоспособности (т. е. платежеспособности, кредитоспособности), использование финансовых ре-

сурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Таким образом, в традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности.

Литература

1. *Клишевич Н. Б.* финансы организаций: менеджмент и анализ. М.: КНОРУСС, 2009.

2. *Румянцева Е. Е.* Экономический анализ. М.: Изд-во РАГС, 2008.

3. *Шермет А. Д., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2010.

Карпова Дарья
студентка ИВЭСЭП

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные условия требуют от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством. Устойчивое финансовое состояние является необходимым условием для успешной деятельности предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия — это такое состояние его финансовых ресурсов, их размещение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Деятельность предприятий представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Оценка их влияния и выводы могут оказаться неверными, если один из факторов выпадает из цепи рассмотрения.

Будучи тесно взаимосвязанными, эти факторы могут разнонаправлено влиять на результаты деятельности предприятия: как положительно, так и отрицательно. Отрицательное воздей-

ствие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других.

Наличие множества разнообразных факторов делает необходимой их группировку. В основу классификации факторов могут быть положены различные признаки:

- по месту возникновения различают внешние и внутренние факторы;
- по важности результата — основные и второстепенные;
- по структуре — простые и сложные;
- по времени действия — постоянные и временные.

Любая классификация факторов служит определенной цели. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом и объектом отношений в рыночной экономике, а также то, что оно обладает разными возможностями влиять на динамику разных факторов, наиболее важным представляется деление их на внутренние и внешние. Первые напрямую зависят от организации работы самого предприятия; вторые являются внешними по отношению к нему, их изменение почти или совсем не подвластно воле предприятия. Этим делением и следует руководствоваться, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управлять финансовой устойчивостью, осуществляя комплексный поиск резервов в целях повышения эффективности производства.

Сначала следует рассмотреть внутренние факторы.

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависит от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг. При этом важно не только предварительно решать, что производить, но и безошибочно определить, как производить, т. е. по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать. От ответа на эти «что?» и «как?» зависят издержки производства.

Для устойчивости предприятия очень важна не только общая величина издержек, но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Переменные затраты пропорциональны объему производства, постоянные же — от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и

потенциальная эффективность бизнеса во многом зависит от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и какие именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д.

Следует помнить, что если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактика управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и собственно та доля, которая направляется на развитие производства.

Оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях:

- во-первых, для финансирования текущей деятельности — на формирование
- оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т. д.;
- во-вторых для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск — способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии ожидаемого цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменения внутренней и внешней среды.

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты. Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре группы:

Первая группа факторов — это политические и правовые. Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности организации: антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика, федеральные выборы, патентное законодательство. Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей. А так же существенно влияет на финансовую устойчивость курс валюты, позиция и сила профсоюзов.

Экономическая и финансовая стабильность любых предприятий зависит от общей политической стабильности. Значение этого фактора особенно велико для предпринимательской деятельности в России. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношения собственности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия.

Вторая группа факторов — экономические факторы. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики,

стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения организациями своих экономических целей. Плохие экономические условия снизят спрос на товары, а более благоприятные — могут обеспечить предпосылки для его роста. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей, таких как ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и другое.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются относительно и даже абсолютно масштабы прибыли.

Падение платежеспособного спроса, характерное для кризиса приводит не только к росту неплатежей, но и к обострению конкурентной борьбы. Острота конкурентной борьбы так же представляет собой немаловажный внешний фактор финансовой устойчивости предприятия.

Одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является инфляция. Она ведет к обесцениванию доходов предприятия, занижению реальной стоимости его имущества, себестоимости продукции, искусственному завышению прибыли и изъятию в бюджет фактически не существующей прибыли, невозможности значительного накопления предприятием денежных средств для осуществления капитальных вложений.

Третью группу факторов составляют социальные и культурные. Они формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на все организации. Новые тенденции создают тип потребителя и вызывают потребность в других товарах, определяя новые стратегии организации.

И, наконец, четвертая группа — технологические факторы. Революционные технологические перемены и открытия представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых руководство предприятия должно осознавать.

Все перечисленные факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия. Они нередко разнонаправленно влияют на результаты жизнедеятельности организации как по-

ложительно, так и отрицательно. Причем отрицательное воздействие одних способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других. Так же если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Следовательно, анализ устойчивости становится неотъемлемой частью финансового анализа, результаты которого важны для принятия решений управленческим аппаратом организации, а так же теми, кто заинтересован в сотрудничестве с ней.

Литература

1. *Артемько В. Г.* Экономический анализ: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011.
2. *Бочаров В. В.* Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2008.
3. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2009.

Кугауда Кристина
студентка ИВЭСЭП

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА

Главная задача оценки ликвидности баланса — определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Задача анализа ликвидности баланса в ходе анализа финансового состояния предприятия возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, т. е. его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам, так как ликвидность — это способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их пога-

шения и расположенными в порядке возрастания сроков погашения.

Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, можно условно разделить на несколько групп.

1. *Наиболее ликвидные активы (A_1)* — суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.
2. *Быстро реализуемые активы (A_2)* — активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.
3. *Медленно реализуемые активы (A_3)* — наименее ликвидные активы — это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, при этом статья «Расходы будущих периодов» не включается в эту группу.
4. *Труднореализуемые активы (A_4)* — активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу включаются статьи раздела I актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия, при этом текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом.

1. *Наиболее срочные обязательства (Π_1)* — кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу). Срок погашения по ним — до 3 месяцев.
2. *Краткосрочные пассивы (Π_2)* — краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты. При определении первой и второй групп пассива для получения достоверных результатов необходимо знать время исполнения всех крат-

косрочных обязательств. На практике это возможно только для внутренней аналитики. При внешнем анализе из-за ограниченности информации эта проблема значительно усложняется и решается, как правило, на основе предыдущего опыта аналитика, осуществляющего анализ.

3. *Долгосрочные пассивы* ($П_3$) — долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы — статьи раздела IV баланса «Долгосрочные пассивы». Срок погашения превышает 12 месяцев.
4. *Постоянные пассивы* ($П_4$) — статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи раздела V баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов» и «Резервы предстоящих расходов». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов» и «Убытки».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$$\begin{aligned}A_1 &\geq П_1, \\A_2 &\geq П_2, \\A_3 &\geq П_3, \\A_4 &\leq П_4.\end{aligned}$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех, неравенство четвертое носит балансирующий характер, но в то же время оно носит глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости — наличия у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Предварительный анализ ликвидности баланса предприятия удобнее проводить с помощью таблицы покрытия (табл. 1). В графы этой таблицы записываются данные на начало и конец отчетного периода по группам актива и пассива. Сопоставляя итоги этих групп, определяют абсолютные величины платежных излишков или недостатков на начало и конец отчетного пе-

риода. Таким образом, с помощью этой таблицы можно выявить рассогласование по срокам активов и пассивов, составить предварительное представление о ликвидности и платежеспособности анализируемого предприятия.

Таблица 1

Таблица покрытия

№ групп статей баланса	Покрытие (актив)		Сумма обязательств (пассив)		Разность (+ излишек, — недостаток)	
	на начало года	на отчетную дату	на начало года	на отчетную дату	на начало года	на отчетную дату
I						
II						
III						
IV						
Итого						

Однако следует отметить, что проводимый по изложенной схеме анализ ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов.

1. **Коэффициент текущей ликвидности** показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. Коэффициент текущей ликвидности определяется по формуле

$$K_{ТЛ} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2).$$

В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1–2. Естественно, существуют обстоятельства, при которых значение этого показателя может быть и больше, однако, если коэффициент текущей ликвидности более 2–3, это, как правило, говорит о нерациональном использовании средств предприятия. Значение коэффициента текущей ликвидности ниже единицы говорит о неплатежеспособности предприятия.

2. **Коэффициент быстрой ликвидности**, или коэффициент «критической оценки», показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Коэффициент быстрой ликвидности определяется по формуле

$$K_{\text{БЛ}} = (A_1 + A_2) / (\Pi_1 + \Pi_2).$$

В ликвидные активы предприятия включаются все оборотные активы предприятия, за исключением товарно-материальных запасов. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Рекомендуемое значение данного показателя от 0,7–0,8 до 1,5.

3. **Коэффициент абсолютной ликвидности** показывает, какую часть кредиторской задолженности предприятие может погасить немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается по формуле

$$K_{\text{АЛ}} = A_1 / (\Pi_1 + \Pi_2).$$

Значение данного показателя не должно опускаться ниже 0,2.

4. Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом рекомендуется использовать **общий показатель ликвидности баланса предприятия**, который показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (краткосрочных, долгосрочных, среднесрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с определенными весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств.

Общий показатель ликвидности баланса определяется по формуле

$$K_{\text{ОЛ}} = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3).$$

Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1.

В ходе анализа ликвидности баланса каждый из рассмотренных коэффициентов ликвидности рассчитывается на начало и конец отчетного периода. Если фактическое значение коэффициента не соответствует нормальному ограничению, то оценить его можно по динамике (увеличение или снижение значения).

Делая вывод из всего выше сказанного, категория ликвидности имеет первостепенное значение для формирования разумной финансовой политики предприятия на любом этапе его развития.

Литература

1. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2009.
2. *Шеремет А. Д.* анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Экономический анализ: учебник / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. М.: Высшее образование, 2009.

Гончарук Маргарита, Мороз Мария
студентки СПбУУиЭ, факультета экономики и финансов

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Платежеспособность и ликвидность предприятия являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики. Если предприятие ликвидно и платежеспособно, то оно имеет преимущество перед другими компаниями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как своевременно выплачивает налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату — рабочим и служащим, дивиденды — акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним.

Информация о величине данных показателей интересует не только руководителей и финансовых работников предприятия, в целях принятия управленческих решений и анализа деятельности организации, но и поставщиков сырья и материалов, покупателей и держателей акций и облигаций предприятия.

Ликвидность означает способность ценностей легко превращаться в деньги, а платежеспособность определяет возможность организации наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства. Поэтому финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается данными показателями.

Однако на практике понятия платежеспособности и ликвидности предприятия, как правило, выступают в качестве синонимов.

Под *ликвидностью* актива понимают способность его преобразования в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого это изменение может быть осуществлено. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида актива. Любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными.

Ликвидности баланса — возможность субъекта хозяйствования обратить активы в наличность и погасить свои платежные обязательства, а точнее — это степень покрытия долговых обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную наличность соответствует сроку погашения платежных обязательств. Она зависит от степени соответствия величин имеющихся платежных средств величине краткосрочных долговых обязательств.

Ликвидности предприятия — более обширное понятие. То есть, наличие у него оборотных средств достаточном размере для погашения краткосрочных обязательств, даже если с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Оговорка о нарушении сроков погашения означает, что в принципе не исключены и сбои в поступлении денежных средств от дебиторов, однако в любом случае эти деньги поступят и их будет достаточно для расчетов с кредиторами.

Основным признаком ликвидности служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение предприятия неустойчиво — вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточно денежных средств для расчета по своим обязательствам и ему придется либо нарушать естественный технологический процесс (например, срочно продавать часть запасов или обременять себя новыми более дорогими долгами), либо распродавать часть долгосрочных активов.

Уровень ликвидности предприятия оценивается с помощью специальных показателей — коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов.

Низкий уровень ликвидности — это отсутствие свободы. Последствием неликвидности является неспособность предприятия

оплатить свои текущие обязательства, что заставляет продавать активы, а в итоге ведет к банкротству.

Для собственников предприятия низкий уровень ликвидности ведет к понижению доходности, к потере части основных фондов.

Для кредиторов низкий уровень ликвидности ведет к задержке уплаты процентов и основной суммы причитающегося им долга, то есть частичной или полной потери причитающихся им сумм. Также низкий уровень ликвидности ведет к потере предприятием поставщиков материальных и денежных ресурсов. Ликвидность оценивается при помощи различных коэффициентов (коэффициент быстрой, текущей, абсолютной ликвидности), в зависимости от того, какие виды оборотных активов берутся в расчет. Понятия ликвидность и платежеспособность очень близки, но второе более емкое.

Платежеспособность организации — это основной показатель стабильности финансового состояния организации. Она означает наличие у предприятия денежных средств, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Платежеспособное предприятие — это предприятие, способное своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам, например, своевременно производить расчеты с работающими на предприятии по оплате труда, производить расчеты с поставщиками за поставленные материалы и технические ресурсы, производить расчеты с банками по ссудам.

Важным показателем, характеризующим платежеспособность и ликвидность предприятия, является собственный оборотный капитал, который определяется как разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами.

Собственный оборотный капитал должен без затруднений преобразовываться в денежные средства. Если же в оборотных активах велик удельный вес труднореализуемых их видов, это может снижать платежеспособность предприятия.

На неплатежеспособность предприятия указывают такие факты хозяйственной деятельности, как отсутствие денег на расчетном и других счетах в банке, наличие просроченных кредитов банку, займов, задолженность финансовым органам, нарушение сроков выплаты средств по оплате труда и др.

Причины неплатежеспособности различны: небольшой объем заказов, недостаточная обеспеченность финансовыми ресур-

сами, нерациональная структура оборотных средств, нарушение договорных обязательств, несвоевременное поступление платежей от контрагентов, низкий коэффициент загрузки производственной мощности и др.

Решения, принимаемые в соответствии с рассмотренной системой критериев о признании организаций неплатежеспособными, служат основанием для подготовки предложений о финансовой поддержке неплатежеспособных организаций, их реорганизации или ликвидации.

Кроме этого, при неспособности организации погашать свои краткосрочные обязательства кредиторы могут обратиться в арбитраж с заявлением о признании организации — дебитора несостоятельной (банкротом). Следовательно, банкротство как определенное состояние неплатежеспособности устанавливается в судебном порядке.

Банкротство бывает 2 видов.

Простое банкротство применяется к должнику, виновному в легкомыслии, непоследовательности и плохом ведении дел (спекулятивные операции, азартные игры, чрезмерные бытовые потребности, беспорядочное выписывание векселей, недостатки в ведении бухгалтерского учета и т. д.).

Злостное банкротство обуславливается совершением противоправных действий с целью введения в заблуждение кредиторов (сокрытие документов и определенной части пассивов организации, а также сознательное завышение источников формирования имущества организации).

Есть также критерии, позволяющие прогнозировать вероятность потенциального банкротства предприятия. Критерии банкротства предприятия:

- неудовлетворительная структура оборотных активов; рост доли труднореализуемых активов (материально-производственных запасов, имеющих медленную оборачиваемость, сомнительной дебиторской задолженности) может привести к неплатежеспособности организации;
- замедление оборачиваемости оборотных средств по причине накопления чрезмерных запасов и наличия просроченной задолженности покупателей и заказчиков;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и рост ее удельного веса в составе обязательств организации;
- значительные суммы дебиторской задолженности, списываемые на убытки.

При анализе необходимо своевременно выявлять и устранять названные негативные тенденции в деятельности предприятия.

Литература

1. *Бочаров В. В.* Финансовый анализ. СПб.: Питер, 2008.
2. *Пласкова Н. С.* Экономический анализ: учебник. М.: Эксмо, 2009.
3. *Шеремет А. Д.* анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2008.

Левчакова Валентина
студентка СПбУУиЭ, факультет менеджмента

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В РАМКАХ АРБИТРАЖНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА ПО ДЕЛАМ О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ) ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Возникновение состояния банкротства может произойти по следующим объективным и субъективным причинам:

1. Объективные:

- несовершенство финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем, нормативной и законодательной базы реформирования экономики;
- достаточно высокий уровень инфляции.

2. Субъективные:

- неумение предусмотреть банкротство и избежать его в будущем;
- снижение объемов продаж;
- снижение объемов производства;
- снижение качества и цены продукции;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- большие долги, взимание платежей;

- неэффективное управление, неумение выбирать эффективную финансовую, ценовую и инвестиционную политику.

Аналитическая работа имеет свои особенности в кризисные периоды жизни предприятия. В первую очередь они состоят в разработке путей нейтрализации негативных воздействий внешних факторов (высокой инфляции, резкого значительного спада совокупного спроса и разрыва традиционных хозяйственных связей) на предприятие.

Первые сигналы банкротства — изменения в бухгалтерской отчетности ряда статей, непосредственно указывающих на неблагоприятное финансовое состояние организации. Это так называемые большие статьи: убытки, хроническая просроченная задолженность по кредитам и займам; рост сомнительной и просроченной дебиторской задолженности; увеличение доли труднореализуемых и медленно реализуемых активов в структуре имущества; наличие и рост просроченной кредиторской задолженности; резкие изменения статей в балансе.

Финансовый анализ предприятия проводится на всех этапах банкротства для принятия согласованных и рациональных решений. Для проведения анализа используются показатели, характеризующие различные аспекты деятельности организации.

В качестве главного критерия платежеспособности или неплатежеспособности является показатель — степень платежеспособности по текущим обязательствам. Он определяется как отношение текущих заемных средств организации к среднемесячной выручке от продаж с НДС, акцизами и другими обязательными платежами.

В зависимости от полученного показателя, организации делятся на три группы:

- 1) платежеспособные организации первой категории, у которых значение указанного показателя не превышает трех месяцев;
- 2) неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение показателя составляет от 3 до 12 месяцев;
- 3) неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение показателя превышает 12 месяцев.

Для оценки вероятности банкротства можно использовать метод Эдварда Альтмана, известного западного экономиста, занимающегося проблемами банкротства предприятий. Он предложил скомбинировать разные «кусочки» информации в единый индикатор вероятности банкротства, чем наблюдать за каждым показателем в отдельности. Для исследований были вы-

браны предприятия, зарегистрированные как банкроты, неоднородные по отраслям и по размерам активов. На основе предоставленных отчетов, датированных годом предшествующему году банкротства, были рассчитаны 22 потенциально полезных коэффициента. В итоге взяли по одному, наиболее содержательно-му коэффициенту, на основе которых была построена дискриминантная функция, названная Z-счетом.

Z-счет представляет собой пятифакторную модель, которая рассчитывается по формуле:

$$Z\text{-счет} = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5,$$

где K_1 — доля чистого оборотного капитала в активах;

K_2 — отношение накопленной прибыли к активам;

K_3 — рентабельность активов;

K_4 — отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заемным средствам;

K_5 — оборачиваемость активов.

В зависимости от значения Z-счета дается оценка вероятности банкротства предприятия в горизонте одного года по определенной шкале:

Очень высокая — Z-счет $\leq 1,8$;

Высокая — Z-счет находится в промежутке (1,8; 2,7);

Возможная — Z-счет находится в промежутке (2,7; 2,9);

Очень низкая — Z-счет $\geq 2,9$.

Также существует методика Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова, которая предлагает использовать для оценки финансового состояния предприятия рейтинговое число:

$$R = 2K_{\text{ОСС}} + 0,1K_{\text{ТЛ}} + 0,08K_{\text{инт}} + 0,45K_{\text{мен}} + K_{\text{р}},$$

где $K_{\text{ОСС}}$ — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{\text{ТЛ}}$ — коэффициент текущей ликвидности;

$K_{\text{инт}}$ — интенсивность оборота авансируемого капитала, которая характеризуется объемом реализованной продукции, приходящейся на 1 рубль средств, вложенных в деятельность предприятия;

$K_{\text{мен}}$ — коэффициент менеджмента, характеризуется отношением прибыли от реализации к величине выручки от реализации;

$K_{\text{р}}$ — рентабельность собственного капитала — отношение прибыли к собственному капиталу.

Финансовое состояние с рейтинговым числом менее 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Система показателей Уильяма Бивера. Он сравнил финансовые коэффициенты 79 обанкротившихся фирм с показателями 79 компаний, сохранивших свою конкурентоспособность. Разорившиеся фирмы на протяжении 5 лет до банкротства демонстрировали признаки постоянного финансового нездоровья. Бивер рекомендовал исследовать тренды показателей для диагностики банкротства. Система показателей представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей Уильяма Бивера

Показатель	Формула	Значение показателей		
		1	2	3
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	0,4–0,45	0,17	–0,15
Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100\%$	6–8	4	–22
Финансовый леверидж	$\frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	0,4	≤ 0,3	≈ 0,06
Коэффициент покрытия	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Долгосрочные обязательства}}$	≤ 3,2	≤ 2	≤ 1

Если полученные коэффициенты соответствуют первой колонке значений показателей, то компания считается благополучной. Если второй — то компания находится в состоянии 2–5 лет до банкротства. Если третьей — то компания находится в состоянии 3–1 года до банкротства.

Многообразие подходов и методов к аналитической оценке вероятности банкротства, отсутствие единой методики и методо-

логии, многоаспектность некоторых показателей подчеркивают целесообразность установления четких количественных критериев несостоятельности, поскольку в условиях современной экономики для любого функционирующего предприятия необходимо прогнозировать вероятность возможного банкротства.

Литература

1. *Артеменко В. Г.* Экономический анализ: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2011.
2. *Станиславчик Е. Н.* Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий. М.: Ось-89, 2009.
3. *Шеремет А. Д.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2008.

Баранова Ольга

студентка СПбУУиЭ, факультет менеджмента

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современных условиях инновации — основной ресурс экономического развития предприятия. Инновационный потенциал является важным фактором экономического роста. От инновационного потенциала зависит дальнейшее развитие и процветание предприятия.

Под инновациями понимают прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Инновационная деятельность направлена на коммерциализацию знаний, то есть на экономически выгодное использование новых знаний в образовательной и научной (научно-технической и технологической) сферах, для получения новой, радикально улучшенной продукции, технологии ее производства, организации труда, системы управления, с целью повышения конкурентоспособности и укрепления рыночных позиций предприятия. Одной из основных задач инноваций является минимизация себестоимости продукции или услуг и повышение ее конкурентных преимуществ.

Итак, рассмотрим более подробно виды, на которые подразделяются инновации.

Продуктовые инновации — те, которые были внедрены на рынке и являются новыми или значительно улучшенными с точки зрения их характеристик или предполагаемого использования. К ним относят существенные изменения в технических характеристиках, компонентах и материалах, в используемом программном обеспечении, интерфейсе и других функциональных характеристиках.

Продуктовые инновации в сфере услуг могут обеспечивать значительные усовершенствования способа их предоставления (например, повышение эффективности или скорости), добавление новых характеристик к существующим услугам или внедрение абсолютно новых услуг (например, банковское обслуживание через Интернет, которое существенно увеличивает скорость и доступность услуг).

Технологические инновации направлены на повышение организационно-технического уровня операционного процесса путем улучшения применяемой и использованием новой, более прогрессивной техники и технологий производства, внедрение передовых методов организации труда, совершенствования системы управления предприятием. Они оказывают непосредственное влияние на экономию затрат: снижение материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости продукции и услуг и как следствие — на величину прибыли.

Базисные инновации — включают создание принципиально новых видов продукции, технологий, новых методов управления, формирующих новую отрасль или подотрасль. Принципиальными результатами базисного нововведения являются обеспечение долгосрочных преимуществ над конкурентами и, на этой основе, существенное усиление рыночных позиций.

Улучшающие инновации — это мелкие и средние изобретения, усовершенствующие технологию производства, которые направлены на развитие и модификацию базисных инноваций, их распространение в разных сферах с учетом их специфики.

К *стратегическим инновациям* относят нововведения, использование которых обеспечивает преимущество «первого хода», в результате чего предприятие может получить высокие доходы и занять лидирующие позиции на рынке товаров и услуг.

Адаптирующие (реактивные) инновации — это те, которые внедряют предприятия вслед за лидером, чтобы не допустить отставания в конкуренции за рынки сбыта.

Очевидно, что разработка инноваций — одно из основных направлений стратегического анализа, осуществляемого на уровне высшего руководства.

Какие же задачи ставит перед собой их разработка?

- определение технико-экономических характеристик инновации, оценка ее качества и уровня конкурентоспособности продукции;
- определение суммы инвестиций на разработку и внедрение инновации;
- определение возможностей для разработки инновации: финансовых, кадровых, материально-технических;
- определение срока окупаемости инновации;
- оценка эффективности инновации.

При этом следует проводить разграничение между инновациями и инвестициями, хотя между ними существует очень тесная связь. Инновационный процесс невозможен без инвестиций, а осуществление инвестиций без инноваций не имеет экономического смысла, поскольку такой подход консервирует отсталость в области техники и технологии, что, в конечном итоге, снижает конкурентоспособность предприятия. Учитывая их тесную взаимосвязь, иногда для оценки эффективности инноваций и инвестиций используют одни и те же показатели, что не совсем правильно. Для инвестиционного проекта основным критерием выступает его финансовая эффективность с точки зрения привлекательности для инвесторов. Для инновационного проекта важны не только финансовые результаты, но и его новизна, удовлетворяющая запросы потребителей и производителей.

Поэтому для оценки эффективности инноваций применяют более обширную систему показателей, чем для оценки эффективности инвестиций.

Их можно объединить в три группы.

К первой группе относятся показатели, которые характеризуют производственный эффект инновации:

Прирост объема производства продукции:

$ВП_1$ $ВП_0$ — валовой объем производства продукции соответственно после и до использования новшества.

Прирост добавленной стоимости:

$ДС_1$, $ДС_0$ — добавленная стоимость соответственно после и до использования новшества.

Экономия материальных ресурсов:

$R^{ед}_1 - R^{ед}_0$ — расход материальных ресурсов на единицу продукции соответственно после и до инновации;

Q_1 — годовой объем производства продукции в натуральном выражении после применения новшества.

Экономия от снижения себестоимости продукции:

C_1C_0 — себестоимость единицы продукции соответственно после и до инновации;

Q_1 — годовой объем производства продукции в натуральном выражении после применения новшества.

Сокращение затрат труда на производство продукции:

TE_0 и TE_0 — соответственно затраты труда на производство единицы продукции после и до применения новшества. Если данную экономию разделим на годовой фонд рабочего времени одного рабочего, то получим относительное сокращение количества рабочих в результате инновации.

Рост производительности труда (среднечасовой выработки):

$ВП_0$ — стоимость выпуска продукции до внедрения новшества;

$\Delta ВП$ — увеличение выпуска продукции за счет инновации;

$ЗТ_0$ — затраты труда на производство продукции до внедрения новшества;

$\Delta ЗТ$ — экономия затрат труда после нововведений;

$ЧВ_0$ — среднечасовая выработка до нововведений.

Снижение материалоемкости продукции:

$MЗ_0$ — сумма материальных затрат на производство продукции до внедрения новшества;

$\Delta MЗ$ — экономия материальных затрат за счет инновации.

Снижение издержкостоемкости продукции:

$З_0$ — общая сумма затрат на производство продукции до нововведений;

$\Delta З$ — изменение затрат за счет нововведений.

Ко второй группе относятся показатели, характеризующие финансовую эффективность нововведений:

Прирост маржи покрытия, исчисленной как разность между чистой выручкой и суммой переменных затрат по реализованной продукции:

$МП_1, МП_0$ — маржа покрытия соответственно после и до использования новшества.

Прирост чистого дохода ($\Delta ЧД$) за счет инновации:

$ЧД_p, ЧД_0$ — доход, включающий чистую прибыль и амортизацию, соответственно после и до использования новшества.

Прирост прибыли до выплаты процентов и налогов:

$ЕВIT_1, ЕВIT_0$ — сумма прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов соответственно после и до применения новшества.

Прирост чистой прибыли после выплаты процентов и налогов:

$ЧП_1, ЧП_0$ — сумма чистой прибыли после и до применения новшества.

Прирост маржинальной рентабельности, исчисленной отношением общей суммы маржи покрытия к чистой выручке:

MP_1, MP_0 — маржинальная рентабельность соответственно после и до внедрения новшества.

Прирост рентабельности затрат, исчисленной отношением прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к полной себестоимости реализованной продукции:

R_{31}, R_{30} — рентабельность затрат соответственно после и до внедрения новшества.

Прирост рентабельности оборота, исчисленной отношением прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к сумме выручки:

$R_{061} - R_{060}$ — рентабельность оборота соответственно после и до внедрения новшества.

Прирост чистой нормы прибыльности продукции, исчисленной отношением чистой прибыли от реализации продукции после выплаты процентов и налогов к сумме нетто-выручки:

$R_{ч1} - R_{ч0}$ — чистая норма прибыльности соответственно после и до внедрения новшества.

Прирост рентабельности совокупного капитала, вложенного в активы предприятия:

BER_1, BER_0 — рентабельность совокупного капитала соответственно после и до внедрения новшества.

Прирост рентабельности собственного капитала, исчисленной отношением чистой прибыли к средней величине собственного капитала:

ROE_1, ROE_0 — рентабельность собственного капитала соответственно после и до внедрения новшества.

К третьей группе относятся показатели инвестиционной эффективности инноваций. Здесь используется та же система показателей, что и для оценки эффективности реальных инвестиций: чистый приведенный эффект, индекс рентабельности, дисконтированный срок окупаемости, методика расчета которых освещена выше. Особенность состоит лишь в том, что в данном случае надо учитывать всю сумму инвестиционных затрат предприятия в коммерциализацию инновации, начиная с инвестиций на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и заканчивая процессом запуска в производство и выхода на рынок.

Литература

1. *Лысенко Д. В.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2009.
2. *Савицкая Г. В.* анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М.: ИНФРА-М, 2010.

Красников А. С.
студент СПГУВК

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ MICROSOFT EXCEL ПРИ РЕШЕНИИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

В настоящее время существует много проблем, требующие статистической обработки. Поскольку человеку ежедневно приходится работать с большим объемом информации, то для ее обработки требуется много времени. В этом случае, мы можем использовать Microsoft Excel, который позволяет обрабатывать большой массив информации за достаточно небольшой промежуток времени. Поскольку в Microsoft Excel существует ряд специальных функций, в том числе и статистических, то время на обработку информации значительно сокращается.

В состав Microsoft Excel входит набор средств анализа данных (так называемый пакет анализа), предназначенный для решения сложных статистических и инженерных задач. Для анализа данных с помощью этих инструментов следует указать входные данные и выбрать параметры; анализ будет выполнен с помощью подходящей статистической или инженерной макрофункции, а результат будет помещен в выходной диапазон. Другие средства позволяют представить результаты анализа в графическом виде.

Пакет анализа Microsoft Excel включает в себя:

1. Дисперсионный анализ

Однофакторный дисперсионный анализ. Это средство служит для анализа дисперсии по данным двух или нескольких выборок. При анализе сравнивается гипотеза о том, что каждый пример извлечен из одного и того же базового распределения вероятности с альтернативной гипотезой, предполагающей, что

базовые распределения вероятности во всех выборках разные. Если имеется всего две выборки, применяют функцию ТТЕСТ. Для более двух выборок не существует обобщения функции ТТЕСТ, и вместо этого можно воспользоваться моделью однофакторного дисперсионного анализа.

Двухфакторный дисперсионный анализ с повторениями. Этот вид анализа применяется, если данные можно систематизировать по двум параметрам. Например, в опыте по измерению роста растения обрабатывали удобрениями различных производителей (например, А, В, С) и содержали при различной температуре (например, низкой и высокой). Таким образом, для каждой из 6 возможных пар условий {удобрение, температура} имеется набор наблюдений за ростом растений. С помощью этого дисперсионного анализа можно проверить следующие гипотезы: извлечены ли данные о росте растений для различных марок удобрений из одной генеральной совокупности независимо от температуры; извлечены ли данные о росте растений для различных уровней температуры из одной генеральной совокупности независимо от марки удобрения; извлечены ли 6 выборок, представляющих все пары значений {удобрение, температура}, используемые для оценки влияния различных марок удобрений (шаг 1) и уровней температуры (шаг 2), из одной генеральной совокупности. Альтернативная гипотеза предполагает, что влияние конкретных пар {удобрение, температура} превышает влияние отдельно удобрения и отдельно температуры.

2. Корреляционный анализ

Функции КОРРЕЛ и ПИРСОН вычисляют коэффициент корреляции между двумя переменными измерений, когда для каждой переменной измерение наблюдается для каждого субъекта N (пропуск наблюдения для субъекта приводит к игнорированию субъекта в анализе). Корреляционный анализ иногда применяется, если имеется более двух переменных измерений для каждого субъекта N . В результате выдается таблица, корреляционная матрица, показывающая значение функции КОРРЕЛ (или ПИРСОН) для каждой возможной пары переменных измерений.

Коэффициент корреляции, как ковариационный анализ, характеризует область, в которой два измерения «изменяются вместе». В отличие от ковариационного анализа коэффициент масштабируется таким образом, что его значение не зависит от единиц, в которых выражены переменные двух измерений (например, если вес и высота являются двумя измерениями, значение

коэффициента корреляции не изменится после перевода веса из фунтов в килограммы). Любое значение коэффициента корреляции должно находиться в диапазоне от -1 до $+1$ включительно.

Корреляционный анализ дает возможность установить, ассоциированы ли наборы данных по величине, то есть, большие значения из одного набора данных связаны с большими значениями другого набора (положительная корреляция), или, наоборот, малые значения одного набора связаны с большими значениями другого (отрицательная корреляция), или данные двух диапазонов никак не связаны (нулевая корреляция).

3. Ковариационный анализ

Корреляционный и ковариационный анализ можно использовать для одинаковых значений, если в выборке наблюдается N различных переменных измерений. Оба вида анализа возвращают таблицу (матрицу), показывающую коэффициент корреляции или ковариационный анализ, соответственно, для каждой пары переменных измерений. В отличие от коэффициента корреляции, масштабируемого в диапазоне от -1 до $+1$ включительно, соответствующие значения ковариационного анализа не масштабируются. Оба вида анализа характеризуют область, в которой две переменные «изменяются вместе».

Ковариационный анализ вычисляет значение функции КОВАР для каждой пары переменных измерений (напрямую использовать функцию КОВАР вместо ковариационного анализа имеет смысл при наличии только двух переменных измерений, т. е. при $N = 2$). Элемент по диагонали таблицы, возвращаемой после проведения ковариационного анализа в строке i , столбец i , является ковариационным анализом i -й переменной измерения с самой собой; это всего лишь дисперсия генеральной совокупности для данной переменной, вычисляемая функцией ДИСПР.

Ковариационный анализ дает возможность установить, ассоциированы ли наборы данных по величине, то есть большие значения из одного набора данных связаны с большими значениями другого набора (положительная ковариация), или, наоборот, малые значения одного набора связаны с большими значениями другого (отрицательная ковариация), или данные двух диапазонов никак не связаны (ковариация близка к нулю).

4. Описательная статистика

Это средство анализа служит для создания одномерного статистического отчета, содержащего информацию о центральной тенденции и изменчивости входных данных.

5. Экспоненциальное сглаживание

Применяется для предсказания значения на основе прогноза для предыдущего периода, скорректированного с учетом погрешностей в этом прогнозе. При анализе используется константа сглаживания a , по величине которой определяется степень влияния на прогнозы погрешностей в предыдущем прогнозе.

Для константы сглаживания наиболее подходящими являются значения от 0,2 до 0,3. Эти значения показывают, что ошибка текущего прогноза установлена на уровне от 20 до 30 процентов ошибки предыдущего прогноза. Более высокие значения константы ускоряют отклик, но могут привести к непредсказуемым выбросам. Низкие значения константы могут привести к большим промежуткам между предсказанными значениями.

Таким образом, Microsoft Excel это незаменимый инструмент практически любого офисного работника. Знание и умение пользоваться функционалом этой программы дает огромное преимущество в скорости и удобстве выполнения офисной работы.

Популярность программы Excel объясняется спецификой ее предназначения — ее главная задача состоит в работе с большими массивами данных, которые представлены в табличной форме. Для этих целей ее используют профессионалы для различных расчетов, для статистического анализа и т. п. Однако часто она будет полезна и не профессионалу.

Хорошим качеством программы Excel является то, что она в равной степени способна удовлетворить потребности как начинающих пользователей, так и профессиональных. Это достаточно редкое качество во многом обеспечило ей лидирующее положение, которое она занимает во всем мире.

Литература

1. Европейские стандарты оценки / пер. с англ. Г. И. Макерина, Н. В. Павлова. М.: Прогресс, 2008.
2. Информационные технологии в статистике: учебник / под ред. В. П. Божко и А. В. Хорошилова. М.: Финстатинформ, 2008.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. М.: ИНФРА-М, 2007.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Концепция человеческого капитала, разработанная американскими учеными, лауреатами Нобелевской премии по экономике Теодором Шульцем (1979 г.) и Гэри Беккером (1992 г.) вполне убедительно обосновывала, что вложения в человеческий капитал могут давать высокий экономический эффект и они во все в большей степени определяют развитие экономики. Т. Шульц подчеркивал, что совокупные трудовые качества человека, с помощью которых он преобразует себя и окружающий его мир, реализуются в форме человеческого капитала. Работники становятся капиталистами не от размывания собственности на корпоративные активы (акции), а от приобретения знаний и навыков, имеющих экономическую стоимость.

Человеческий капитал — это оценка воплощенной в индивидууме потенциальной способности приносить доход. Его составляющими являются: врожденные способности и таланты, а также образование, приобретенная квалификация и мотивация, лояльность и умение работать в команде, управлять взаимодействием, обучением и изменениями. В современных условиях именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы является краеугольным камнем конкурентоспособности, экономического роста и эффективности предприятия.

Практическая реализация положений о ведущей роли человеческого капитала в отечественном бизнесе пока значительно отстает от практики развитых стран и передовых фирм. Известно, что рабочий корпорации Toyota в состоянии решить и решает 95 процентов проблемных ситуаций, а в России рабочий может справиться только с пятью процентами проблем, в остальных случаях он прибегает к помощи начальства. Тем не менее, эти принципы в России тоже начинают работать. Понимание того, что новые технологии оправдывают себя лишь в сочетании с усовершенствованной организацией труда, что главное в производстве — дисциплина, настрой и умения людей, все более становится для руководителей очевидным фактом. Вот почему задача активизации потенциала человеческого капитала уже не является утопией на отечественных предприятиях. Так, на Брянском

автомобильном заводе с 2006 г. обратили внимание на возможности, заключенные в человеческом капитале. Рабочим дали необходимые полномочия и убедились в том, что их вовлеченность в производственные дела напрямую связана с ростом производительности труда, повышением конкурентоспособности выпускаемой продукции. В том же направлении движется КамАЗ, где «контрольный пакет» инициативы на производстве также перешел к рабочим, хотя еще полтора года назад управленческие импульсы шли только сверху. Более того, удалось вовлечь в преобразования офисных сотрудников, во что многие не верили. В администрации КамАЗа начали анализировать свою работу по затрачиваемому времени на разные операции, и дело дошло до предложений о сокращении числа собственных подразделений. Правда, все сотрудники знают, что их ждет не увольнение, а перевод в другие службы.

Стратегия современного предприятия не может не включать в себя вопросы, связанные с управлением человеческим капиталом, так как именно он создает ценности, необходимые потребителю. Управленческие стратегии в данной связи должны работать максимально на вовлечение работников в общекорпоративную деятельность, поскольку только тогда их знания и опыт аккумулируются в «коллективный мозг компании», раскрывая не только новые, но и не задействованные перспективы и возможности для качественного рывка в развитии предприятия как предпринимательской структуры.

В отечественных исследованиях по теории менеджмента существует два взгляда на управление человеческим капиталом. Первый из них отталкивается от уяснения сущности и содержания человеческого капитала и ориентирован на управление ее элементами: управление капиталом здоровья (биофизическим капиталом), управление трудовым потенциалом, управление интеллектуальным капиталом предприятия, компании, фирмы [см.: 1; 2; 5]. Данный подход строится на оценке биофизического капитала здоровья, организации инвестирования в этот капитал, стимулирования здорового образа жизни и высокой работоспособности персонала, изменение характера и содержания труда, совершенствование оценки трудового потенциала рабочих и их вклада в развитие предприятия.

Другой взгляд основывается на более широком использовании тех возможностей, что заложены в мотивации персонала как одном из важнейших оснований для повышения эффективности работы персонала. Мотивацию, в данном случае, следует

понимать не как систему или набор стимулов, которые применяется менеджментом организации для повышения производительной результативности персонала, а как движущую силу, побуждающую работника к активности, направленной на удовлетворение потребностей или оправдание каких-либо ожиданий. Управление человеческим капиталом на основе мотивации акцентирует внимание на изучении потребностей, интересов, настроений, личных целей персонала, а также на возможность интеграции мотивации с производственными требованиями и целями предприятия. Мотивационная модель управления человеческим капиталом ориентирована на использование материальных стимулов через вознаграждение или взыскание по результатам работы, на формирование приоритета делового поведения, на создание условий заинтересованности сотрудников в конечных результатах. Широкое применение нашла такая мотивационная модель управления, которая заключается в активизации внутренних мотивов человека с целью возможности самовыражения, проявления творчества в труде, признания заслуг, расширения самостоятельности и ответственности, а также видение перспективы карьеры и профессионального роста, сопричастности (соучастия) через развитие сотрудничества, партнерства, участие в управлении, собственности.

Вместе с тем, все очевидней становится факт необходимости использования новых, более интегральных подходов к управлению человеческим капиталом в условиях формирования инновационных экономических систем. Таким новым подходом к управлению человеческим капиталом, адекватным условиям инновационной экономики, выступает принцип предпринимательства, направленный на формирование у менеджеров и всего персонала предпринимательского типа поведения, для которого характерны такие черты, как, во-первых, стремление получить прибыль и готовность ради этого идти на риск; во-вторых, готовность к любым возможностям извлечения прибыли, предоставляемым рынком; в-третьих, систематические и сознательные усилия по привнесению желаемых изменений и инноваций в процесс своей деятельности [см.: 4].

На необходимость взаимосвязи управленческой и предпринимательской функций в реализации потенциала человеческого капитала указывал в своей работе «Задачи менеджмента в XXI веке» П. Друкер, который подчеркивал, что «коммерческое предприятие — вообще любая организация должна быть выстроена таким образом, чтобы изменения для нее были нормой

и чтобы оно само провоцировало изменения, а не занималось поисками новых форм и решений после того, как изменения уже произошли» [3, с. 62].

Свое практическое приложение взаимосвязь управленческой и предпринимательской функций нашла широкое применение в интрапренерстве (внутрифирменном предпринимательстве), где управление человеческим капиталом осуществляется посредством создания эффективного механизма развития человеческих ресурсов, реализации предпринимательского потенциала, заложенного в человеке. Синтез этих функций в управлении человеческим капиталом стал способом активизации конструктивных форм поведения людей в организациях, инструментом формирования имиджа компании, средством мотивации наиболее творческих и неординарных личностей и реализации модели предпринимательского поведения сотрудников.

Трансформация предпринимательства в принцип управления человеческим капиталом обеспечивает значительное расширение арсенала применяемых методов и технологий повышения инновационной активности персонала. Помимо традиционных подходов к управлению стало возможным применение более эффективных в современных условиях технологий управления человеческими ресурсами как организационная культура, использование возможностей, заложенных в мотивационной модели управления человеческим капиталом. Принцип предпринимательства позволяет преодолеть неизбежные барьеры, возникающие в процессе применения традиционной модели управления, которые сопряжены с неизбежным распространением консерватизма и бюрократизма в различных звеньях управления, отсутствием гибкости в принятии решений, замедлением роста производительности труда.

Литература

1. *Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.:1999.
2. *Добрынин А. Н., Дятлов Н. Е.* Человеческий капитал. М., 2002.
3. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI в. М, 2000.
4. *Кирицнер И. М.* Конкуренция и предпринимательство. М., 2001.
5. *Смирнов В. Т., Сошников И. В., Власов Ф. Б. [и др.].* Управление человеческим капиталом. Орел, 2005.

ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИИ КАК СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЯВЛЕНИЯ

Термин «стратегия» происходит от греческого *strategia* (*stratos* — войско, *ago* — веду), что дословно означает «искусство полководца» [2]. В Древнем Китае в период между 480 и 221 г. н. э. военачальником Сунь-Цзы была написана книга «Искусство стратегии». В ней заключается мудрость военной мысли Древнего Китая, которая и в настоящее время является актуальной. Научные определения данного термина стали появляться во второй половине XX в. параллельно с развитием концепции стратегического управления.

Тут следует отметить, что понятие стратегии тесно, а в некоторых случаях неразрывно, связано с такими экономическими категориями как стратегическое планирование и стратегическое управление. При этом связь между этими понятиями зависит от точки зрения исследователя и часто взгляды по этому вопросу имеют существенные различия.

В современном мире понятие стратегия имеет множество значений и используется в самых различных вариациях. Для раскрытия ее сущности необходимо рассмотреть идеи и взгляды различных ученых и специалистов, которые, так или иначе, затрагивали вопрос определения стратегии как экономического явления.

Профессор Гарвардской бизнес-школы Майкл Портер в период с 1980 по 1985 г. сформулировал следующее определение: «стратегия — это способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны» [4]. Вероятно, опираясь именно на данное определение, Портер выделил три группы так называемых базовых конкурентных стратегий:

- стратегия лидерства по издержкам;
- стратегия дифференцирования;
- стратегия концентрации.

Данная классификация стратегий имеет большую популярность в маркетинге при изучении продвижения продукта на рынке.

В 1989 г. Г. Хамель определил стратегию как способ развития ключевых конкурентных преимуществ организации [4].

Спустя три года Дэвид Фолкнер и Гарри Джонсон дают определение стратегии, которое сочетает в себе аспекты долго-

срочного планирования и внешнего позиционирования организации: «стратегия связана с выработкой долгосрочного направления движения и определением масштаба деятельности компании. Также она тесно связана с позиционированием организации во внешней среде, в частности по отношению к конкурентам» [8, р. 263]. По их мнению, задачей стратегии является формирование максимально возможного устойчивого конкурентного преимущества не путем тактического маневрирования, а на основе принятия общей долгосрочной перспективы.

Томпсон и Стрикленд определяют стратегию как план управления фирмой, направленный на укрепление ее позиций, достижение поставленных целей и удовлетворение потребностей потребителей [6, с. 11].

В. Чугреев дал следующее определение: «стратегия — это возможность направить имеющуюся силу по оптимальному пути» [7].

Основоположник стратегического управления Игорь Ансофф определил стратегию как набор правил, необходимых для принятия решений, которыми руководствуется организация в своей деятельности.

Он выделил четыре различных группы таких правил:

1. Правила, которые используются для оценки результатов деятельности организации в настоящем и в будущем.
2. Правила, которые формируют отношение организации с внешней средой.
3. Правила, которые устанавливают отношения и процедуры непосредственно внутри организации.
4. Правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность [1].

Принимая во внимание данные правила, можно сказать, что понятие стратегии по Ансоффу в первую очередь ориентировано на текущее развитие организации. Каждая из групп правил необходима для характеристики основных элементов системы, которую собой представляет современная организация. Следуют отметить, что в представленном выше определении стратегия напрямую не связана с долгосрочным планированием.

По мнению Альфреда Чандлера, стратегия — это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей [5].

Такой подход к определению стратегии указывает на важность долгосрочного планирования в процессе развития органи-

зации. Чандлер утверждает, что в организации необходимо определить направление, по которому она будет развиваться и только в соответствии с этим курсом распределять имеющиеся ресурсы. Долгосрочные цели, составляющие основу направления развития, должны быть постоянными и не должны меняться пока внешние условия и (или) внутренние изменения не вызовут необходимости их пересмотра.

Согласно Генри Минцбергу, стратегия представляет собой единство пяти элементов (5Р) [там же]:

1. *Plan* (план) — стратегия как план есть некоторый набор курсов действий, сформированных в соответствии с ситуацией.
2. *Pattern* (образец) — стратегия как образец, говорит о том, что данное понятие должно учитывать особенности поведения высшего руководства организации.
3. *Position* (позиционирование) — стратегия как позиционирование определяет взаимоотношения организации с внешней средой.
4. *Perspective* (перспектива) — стратегия как перспектива понимается как некоторая идеология развития, путь реализации своего предназначения.
5. *Ploy* (отвлекающий маневр) — стратегия как отвлекающий маневр есть некоторая совокупность действий, направленная на то, чтобы перехитрить конкурента.

По мнению Минцберга, стратегия не может определяться только одной характеристикой и всегда зависит от множества факторов. Предложенные им пять аспектов обусловлены сложностью и вариативностью данной экономической категории. Каждый из этих аспектов может существовать по отдельности и представлять собой обособленную точку зрения на данное понятие. Сочетая вместе эти точки зрения, Генри Минцберг дает наиболее развернутое и полное представление понятия «стратегия».

Как уже отмечалось ранее, стратегия тесно связана с понятиями «стратегическое планирование» и «стратегическое управление». Рассматривая процесс стратегического планирования деятельности предприятия, изображенный на рисунке 1 можно определить какое место в данном процессе занимает стратегия. При этом стратегия здесь выступает в виде своего рода механизма или метода развития организации. Также здесь использовано понятие тактики, что позволяет подразумевать их соответственно как долгосрочную и краткосрочную категории.



Рис. 1. Процесс стратегического планирования деятельности предприятия

Схожее значение понятие «стратегия» принимает в концепции стратегического управления О. Виханского [2], в определении процесса стратегического планирования Вутона и Хорна и многих других.

Также в экономической теории существует система стратегий организации, которая включает в себя три уровня принятия стратегических решений [4]:

1. Уровень корпоративной стратегии.
2. Уровень деловых стратегий.
3. Уровень функциональных стратегий.

В контексте данной системы стратегию можно определить как совокупность определенных действий, направленных на достижение целей соответствующего уровня организации.

Таким образом, опираясь на вышеизложенные определения можно сформулировать следующее определение стратегии:

Стратегия — это совокупность принципов и установок, которые позволяют позиционировать фирму во внешней и внутренней среде и направляют деятельность организации на достижение генеральной цели.

Литература

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. [Электронный ресурс] // Куб — электронная библиотека. URL: http://www.koob.ru/ansoff_igor/strategicheskoe_upravlenie (дата обращения 21.10.2011).
2. *Веснин В. Р., Кафидов В. В.* Стратегическое управление: учебное пособие. СПб.: Питер, 2009. 256 с.
3. *Виханский О. С.* Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарика, 1998. 296 с.
4. *Коробейников О. П., Колесов В. Ю., Трифилова А. А.* Стратегическое поведение: от разработки до реализации. [Электронный ресурс] // Менеджмент в России и за рубежом. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2002/3/1050.html> (дата обращения 24.11.2011).
5. Стратегический менеджмент / под ред. А. Н. Петрова. СПб.: Питер, 2005. 496с.
6. *Томпсон А. А., Стрикленд Дж.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. М.: Банки и биржи, Юнити, 1998.
7. *Чугреев В.* Введение в принципы стратегии. [Электронный ресурс] // Прикладная стратегия. URL: <http://strateg.org/principle/vvedenie.html> (дата обращения 13.11.2011).
8. *Faulkner D., Johnson G.* The Challenge of Strategic Management. Kogan Page Ltd, 1992.

Гванцеладзе Н. В.

*факультет экономики и финансов СПбУУиЭ
гр. 1941/1-1, бакалавриат по направлению
«Экономика», 1 курс*

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

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ АУДИТА В РОССИИ

В системе нормативного регулирования аудиторской деятельности стандарты аудита играют ключевую роль. Исполнение требований, содержащихся в них, является основополагающей качественной проверки. Под правилами (стандартами) аудиторской деятельности понимают единые требования к порядку осу-

ществления аудиторской деятельности, оформлению и оценке качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также к порядку подготовки аудиторов и оценке их квалификации [2, с. 20].

Основные принципы стандартов аудиторской деятельности выражаются в следующем:

- 1) аудиторские стандарты формулируют единые базовые требования, определяющие нормативные требования к качеству и надежности аудита и обеспечивающие определенный уровень гарантии результатов аудиторской проверки при их соблюдении. С изменением экономических условий аудиторские стандарты подлежат периодическому пересмотру для максимального удовлетворения потребностей пользователей финансовой отчетности;
- 2) на базе аудиторских стандартов формируются учебные программы для подготовки аудиторов, а также единые требования для проведения экзаменов на право заниматься аудиторской деятельностью;
- 3) аудиторские стандарты служат основанием для доказательства в суде качества проведения аудита и определения меры ответственности аудиторов;
- 4) стандарты определяют общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, а также базовые принципы [1, с. 13].

Международные стандарты — это документы, формирующие единые требования, при соблюдении которых обеспечивается соответствующий уровень качества аудита и сопутствующих ему услуг. МСА содержат основные принципы, необходимые процедуры, рекомендации по применению принципов и процедур. Они применяются только в отношении существенных аспектов финансовой отчетности. Это означает, что возможны отступления от МСА в ситуациях с несущественными показателями или обстоятельствами. Первые международные аудиторские стандарты появились в 1937—1939 гг. К 1994 г. было разработано сорок пять стандартов, включая и положения по международной аудиторской практике (ПМАП). К концу XX столетия ряд стандартов был пересмотрен. Одновременно их состав значительно расширился и теперь насчитывает 51 стандарт.

Необходимость в МСА вызвана тем, что существует интеграция стран со своими национальными системами бухгалтерского учета и своей бухгалтерской отчетностью в мировую си-

стему. МСА призваны регулировать единство организации, порядка и оформления процедур, а также результаты аудиторской деятельности во всем мире. Однако МСА не отменяют национальные стандарты (положения, существующие в ряде стран мировой экономики). МСА в различных странах используются многовариантно:

- в качестве национальных аудиторских стандартов (Кипр, Нигерия и др.);
- как база для разработки собственных аудиторских стандартов (Россия, Голландия, Австрия и др.);
- принимаются к сведению и руководству в странах, где имеются национальные стандарты, при отсутствии регулирования какого-либо аспекта собственными стандартами (США и др.);
- как основа регулирования профессиональной деятельности при проведении аудита транснациональных корпораций международными аудиторскими организациями.

Назначение международных аудиторских стандартов, как и национальных стандартов, заключается в следующем:

- они обеспечивают определенные гарантии качества подготовки аудиторов, проведения аудита и определенный уровень надежности результатов аудиторской проверки;
- стандарты способствуют внедрению в практику работы аудиторов новых научных достижений и создают достойный общественный имидж профессии аудитора;
- с их помощью обеспечивается связь отдельных элементов процесса аудиторской проверки и создается возможность контроля качества работы аудитора;
- их последовательное применение является решающим доказательством и аргументом в пользу аудитора при возникновении претензионных дел, судебных разбирательств на основе исков клиента.

Основная роль в разработке нормативов аудита принадлежит Международной федерации бухгалтеров. МФБ как международная организация имеет свой устав и конституцию. Согласно уставу члены организации ставят своей основной задачей развитие и усиление координации во всемирном масштабе бухгалтерской профессии и унифицированных стандартов учета. При Совете МФБ существует Комитет по международной аудиторской практике (КМАП), которая занимается выпуском нормативов аудита и сопутствующих услуг, работ. МФБ ставит перед собой задачу обеспечения единообразия аудиторской прак-

тики и сопутствующих услуг путем выпуска международных стандартов, регламентирующих деятельность аудиторских фирм и аудиторов. Следует отметить, что нормативы, разработанные МФБ, не являются обязательными к применению странами независимо от членства в федерации. В каждой стране аудит финансовой и другой информации регулируется в большей или меньшей степени национальными нормативными актами. Комитет по международной аудиторской практике при поддержке Совета МФБ уделяет особое внимание изучению национальных стандартов аудита и сопутствующих услуг — их форме, содержанию и различиям. После изучения и обобщения полученной информации КМАП готовит и публикует международные стандарты аудита, предназначенные для принятия на международном уровне.

Механизм выработки международных нормативов аудита:

1. КМАП выбирает тему для подробного изучения подкомитетом, выделенным для этой цели из состава комитета.
2. Подкомитет изучает предварительно собранную информацию в виде положений, рекомендаций исследований, стандартов или нормативов, изданных в странах, участвующих в МФБ, или региональными профессиональными организациями.
3. Подкомитет разрабатывает проект норматива и передает его на рассмотрение в КМАП.
4. КМАП одобряет проект 3/4 голосов от общего состава, но не менее чем девятью голосами из числа членов, присутствующих на заседании.
5. Проект норматива направляется для изучения и написания комментариев странам-членам МФБ, а также международным организациям, круг которых определяется КМАП.
6. Комментарии рассматриваются подкомитетом МФБ, которому поручена разработка стандарта, а подготовленный с учетом комментариев проект снова направляется на рассмотрение в КМАП.
7. КМАП 3/4 числа голосующих, но не менее чем девятью членами комитета, присутствующими на заседании, одобряет проект.
8. Одобренный проект выпускается как окончательный норматив и вступает в действие с момента опубликования.

КМАП является постоянным комитетом Совета Международной федерации бухгалтеров. Члены КМАП назначаются ор-

ганизациями-членами МФБ в странах, выбранных Советом МФБ. Представители, входящие в состав КМАП, должны быть членами одной из организаций, являющейся членом МФБ. Для обеспечения широкого разнообразия во взглядах в состав подкомитетов КМАП могут входить отдельные лица из стран, не представленных в КМАП. В настоящее время функции Комитета по международной аудиторской практике выполняет Совет по международным аудиторским и гарантирующим стандартам (IAASB). В структуру МФБ входит также Комитет по мониторингу, призванный осуществлять надзор за соблюдением членами МФБ их обязанностей и сотрудничать с Транснациональным аудиторским комитетом.

В отличие от зарубежных стран, где некоторые стандарты аудиторской деятельности разработаны еще в начале XX в., а комплексные системы стандартов — в 1960—1970 гг., в России подобные наработки появились совсем недавно: по существу с 1993 г.

Российские стандарты аудиторской деятельности создавались на основе МСА. На момент принятия Федерального закона «Об аудиторской деятельности» существовало 37 стандартов и одна методика, одобренные Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ, из которых 31 документ был создан на основе МСА. Остальные стандарты разработаны с учетом специфики аудиторской деятельности в России по вопросам, требующим особого рассмотрения. Такими вопросами являются особенности национального законодательства об аудиторской деятельности в РФ.

В 2002 г. в России впервые опубликован официальный перевод международных стандартов аудита и положений по международной аудиторской практике. Стандарты имеют цифровые коды от 100 до 1000, а положения — от 1000 до 1100.

Стандарты, существующие на данный момент в РФ, можно разделить на:

- российские стандарты, основанные на МСА;
- российские стандарты, не имеющие аналогов.

В табл. 1 представлен анализ международных стандартов аудита и их российских аналогов.

Различия между российскими и международными стандартами обусловлены в основном тремя причинами:

- наши правила основываются на действующем законодательстве, соответствующем особенностям функционирования российской экономики;

- многие положения МСА основаны на западной общепринятой системе бухгалтерских принципов, что иногда противоречит действующим российским правилам учета, которые начинают адаптироваться к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО);
- отдельные положения МСА основываются на малоизвестных у нас понятиях; например, в нашей стране отсутствуют нормативные документы, регламентирующие требования, предъявляемые к системе внутреннего контроля [3, с. 14].

Таблица 1

Международные стандарты аудита и их содержание

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
100–199	<i>Общие (вводные замечания)</i>		
100	Предисловие к МСА		
	Задания, обеспечивающие уверенность	Определены требования к заданиям на осуществление аудиторской проверки	
110	Глоссарий	Словарь основных специальных терминов и их трактовка	
120	Концептуальные основы МСА	Установлено разграничение между аудитом и сопутствующими услугами, определены уровни уверенности	
200–299	<i>Ответственность</i>		
200	Цель и общие принципы аудита финансовой отчетности	Определена цель и принципы аудита финансовой отчетности; установлена ответственность руководства за составление отчетности	ПСАД № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
210	Условия договоренности об аудите	Определен порядок согласования с клиентом условий проведения аудита, приведено содержание письма-обязательства	ПСАД № 12 «Согласование условий проведения аудита»
220	Контроль качества аудиторской работы	Определены требования к качеству работы аудитора и порядку контроля качества	ПСАД № 7 «Внутренний контроль качества аудита»
230	Документирование	Приведены рекомендации по форме и содержанию документов аудитора, а также права собственности на них	ПСАД № 2 «Документирование аудита»
240	Мошенничество и ошибки	Даны определения мошенничества и ошибки, рекомендации по действиям аудитора при их выявлении	
250	Учет законов и нормативных актов при аудите финансовой отчетности	Определена ответственность руководства клиента и аудитора за соблюдение законов и нормативных актов и необходимость документирования обнаруженных фактов несоответствия законам и нормативным актам	ПСАД № 14 «Учет требований нормативных правовых актов Российской Федерации в ходе аудита»
260	Сообщение информации по вопросам аудита ли-		

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
	цам, отвечающим за управление		
300–399	<i>Планирование</i>		
300	Планирование	Приводятся рекомендации по процессу планирования, разработки и составления плана и программы аудита	ПСАД № 3 «Планирование аудита»
310	Знание бизнеса	Даны рекомендации по порядку получения информации о характере и направлениях бизнеса клиента	ПСАД № 15 «Понимание деятельности аудируемого лица»
320	Существенность в аудите	Сформулировано понятие существенности, раскрыта взаимосвязь существенности и аудиторского риска, определено влияние существенности на процесс планирования и проведения аудита	ПСАД № 4 «Существенность в аудите»
400–499	<i>Система внутреннего контроля</i>		
400	Оценка рисков и система внутреннего контроля	Приведены определения внутреннего риска, контрольного риска, риска обнаружения, их оценка	ПСАД № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом»
401	Аудит в условиях компьютерных информационных систем	Рекомендации по действиям аудитора в среде компьютерной обработки данных и требования к подготовке и	ПСАД «Аудит в условиях компьютерной обработки данных»

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
		квалификации аудитора для работы в этой среде	
402	Аудит субъектов, пользующихся услугами обслуживающих организаций	Рассмотрены особенности аудита организаций, бухгалтерский учет и составление отчетности которых осуществляют специализированные организации	
500–599	<i>Аудиторские доказательства</i>		
500	Аудиторские доказательства	Определены источники и методы получения аудиторских доказательств, оценка их достаточности и уместности	
501	Аудиторские доказательства — дополнительное рассмотрение особых статей	Рассмотрены такие действия, как присутствие при инвентаризации, подготовка запросов для подтверждения дебиторской задолженности, при обсуждении судебных дел	
505	Внешние подтверждения	Приведены условия использования аудитором процедур внешнего подтверждения аудиторских доказательств	
510	Первая аудиторская проверка — начальное сальдо	Установлены действия аудитора, обеспечивающие	ПСАД «Первичный аудит начальных и сравни-

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
		получение необходимых доказательств отсутствия ошибок в начальных сальдо	тельных показателей бухгалтерской отчетности»
520	Аналитические процедуры	Изложены цели, характер и порядок использования аналитических процедур	ПСАД «Аналитические процедуры»
530	Аудиторская выборка и другие процедуры выборочной проверки	Приводятся рекомендации по построению выборки и характеру выборочных процедур, а также анализу их результатов и порядку распространения на всю проверяемую совокупность	ПСАД № 16 «Аудиторская выборка»
540	Аудит оценочных значений	Рассмотрена сущность оценочных значений, приведены рекомендации по их аудиту	ПСАД «Аудит оценочных значений в бухгалтерском учете»
550	Связанные стороны	Охарактеризованы действия аудитора при получении доказательств существования взаимосвязанных сторон и операций между ними	ПСАД № 9 «Аффилированные лица»
560	Последующие события	Приведены определения последующих событий и рекомендации по их выявлению	ПСАД № 10 «События после отчетной даты»

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
570	Допущение о непрерывности деятельности предприятия	Охарактеризованы случаи, при которых аудитор может проявить сомнения в соблюдении принципа непрерывности деятельности	ПСАД № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица»
580	Заявления руководства	Рассмотрены процесс документирования заявлений аудитора и возможность их использования в качестве аудиторских доказательств	ПСАД «Разъяснения, предоставляемые руководством проверяемого экономического субъекта»
600–699	<i>Использование результатов работы третьих лиц</i>		
600	Использование результатов работы другого аудитора	Описаны ситуации, при которых к проверке привлекаются другие независимые аудиторы, проверяющие отчетность дочерних и зависимых обществ	ПСАД «Использование работы другой аудиторской организации»
610	Рассмотрение работы внутреннего аудита	Даны рекомендации по использованию в ходе аудита работы внутреннего аудита и оценке их работы	ПСАД «Изучение и использование работы внутреннего аудита»
620	Использование работы эксперта	Рассмотрены ситуации в ходе аудита по привлечению эксперта и приведены рекомендации по использованию ре-	ПСАД «Использование работы эксперта»

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
		зультатов его работы	
700–799	<i>Аудиторские выводы и заключения</i>		
700	Аудиторское заключение по финансовой отчетности	Установлены форма, структура и содержание аудиторского заключения, условия его модификации (заключение с оговорками, отрицательное заключение и отказ от выдачи аудиторского заключения)	
710	Сопоставления	Охарактеризованы действия аудитора, когда отчетность клиента включает показатели за прошлые периоды, аналогичные показателям проверяемого периода	ПСАД «Первичный аудит 15 начальных и сравнительных показателей бухгалтерской отчетности»
720	Прочая информация в документах, содержащих проверенную финансовую отчетность	Приведены определение прочей финансовой и нефинансовой информации, содержащейся в финансовой отчетности и формируемой, как правило, ежегодно; условия, когда она выступает объектом аудита; описаны действия аудитора при ее проверке и отражении мнения в аудиторском отчете	ПСАД «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную бухгалтерскую отчетность»

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
800–899	<i>Специальные области аудита</i>		
800	Отчет аудитора по специальному заданию	Даны рекомендации по составлению аудиторского заключения при выполнении заданий для специальных целей	
810	Проверка прогнозной финансовой информации	Изложены действия аудитора при составлении отчетов, их форма по проверке прогнозной информации	ПСАД «Проверка прогнозной финансовой информации»
900–999	<i>Сопутствующие услуги</i>		
910	Задания по обзору финансовой отчетности	Определены порядок, принципы оказания данной услуги, условия ее планирования, документирования и получения доказательств	
920	Задания по выполнению согласованных процедур	Урегулированы профессиональные обязательства аудитора при выполнении согласованных процедур, форма и содержание отчета по результатам их выполнения	
930	Задания по подготовке финансовой информации	Определены условия привлечения аудитора к процессу составлению финансовой отчетности; порядок доку-	

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
		ментирования такой услуги, форма и содержание отчета	
1000–1100	<i>Положения по международной аудиторской практике</i>		
1000	Процедуры межбанковского подтверждения	Приведены действия аудитора, связанные с подтверждением достоверности отчетности банков и получением подтверждений от других банков	
1001	Среда КИС — автономные микрокомпьютеры	Охарактеризованы действия аудитора в условиях, когда клиент применяет для ведения учета данные микрокомпьютера	
1002	Среда КИС — интерактивные компьютерные системы (онлайновые системы)	Рассмотрены особенности действий аудитора в данной среде компьютерных информационных систем	
1003	Среда КИС — системы баз данных	Рассмотрены особенности действий аудитора в данной среде компьютерных информационных систем	
1004	Взаимодействие инспекторов по банковскому надзору и внешних аудиторов	Изложены ситуации и характер взаимоотношений инспектора и аудитора	
1005	Особенности аудита малых предприятий	Описаны особенности аудита, методики аудиторской проверки малых предприятий	

№ стандарта	Группа и виды стандартов	Краткое содержание	Российский аналог
1006	Аудит международных коммерческих банков	Изложены требования, предъявляемые к аудиту международных коммерческих банков	
1007	Контакты с руководством клиента (отменен в июне 2001 г.)	Представлены дополнительные рекомендации по установлению конструктивных рабочих отношений с руководством клиента	ПСАД «Общение с руководством экономического субъекта»
1008	Оценка рисков и система внутреннего контроля — характеристики КИС и связанные с ними вопросы	Рассмотрены особенности оценки системы внутреннего контроля в среде компьютерной обработки данных	ПСАД «Оценка риска и внутренний контроль. Характеристика и учет среды компьютерной и информационной систем»
1009	Методы аудита с помощью компьютеров	Изложены компьютерные методики аудита	ПСАД «Проведение аудита с помощью компьютеров»
1010	Учет экологических вопросов при аудите финансовой отчетности	Приведены рекомендации по учету влияния окружающей среды на результаты хозяйственной деятельности клиента, формированию показателей отчетности и их оценке аудитором	
1012	Аудит производных финансовых инструментов	Определены условия и характер использования производных финансовых инструментов	
1013	Электронная коммерция: влияние на аудит финансовой отчетности	Изложены особенности электронной коммерции, ее влияния на формирование финансовой отчетности и методику аудита	

Из табл. 1 следует, что в России не оставляют без внимания международный аудиторский опыт. Но в стране существуют противники этого, они считают, что специфика России и нынешний уровень ее экономического развития делают нецелесообразным или невозможным применение в стране МСА или местных стандартов, основанных на международных стандартах аудита. А так же они выделяют недостаточную компетенцию российских аудиторов в вопросах МСА. Сторонники такой позиции ссылаются на то, что большинство клиентов гораздо сильнее заинтересованы в проверках и оптимизации налогообложения, чем в абстрактном «подтверждении достоверности». Данная позиция не безосновательна, но нельзя также умолять и достоинства применения международных стандартов в РФ. Эта практика оправдана в нынешней экономической ситуации, т. к. вступление России в ВТО привлечет новые инвестиции в страну. Для убеждения инвесторов в целесообразности вложения средств, будет необходимо предварительно предоставить им информацию о состоянии финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. Объективным документом, отражающим положение организации и результаты ее хозяйственной деятельности, служит бухгалтерская отчетность. Сторонние инвесторы заинтересованы в том, чтобы она была достоверной. Поэтому отчетность должна быть составлена по понятным для западных инвесторов правилам, а ее достоверность должна быть подтверждена путем проведения внешнего аудита с использованием тех же процедур, что и на Западе. Российские инвесторы также заинтересованы в достоверности отчетности отечественных организаций и в добросовестном ее аудите. Все это делает очевидной необходимость единых подходов к аудиту в России и за рубежом.

Литература

1. *Ерофеева В. А., Пискунов В. А., Битюкова Т. А.* Аудит. 3-е изд. М.: Юрайт, 2009.
2. *Скобара В. В.* Аудит. М.: Просвещение, 2005.
3. *Суворова С. П., Парушина Н. В., Галкина Е. В.* Международные стандарты аудита. М.: ИД «ФОРУМ»; ИНФРА-М, 2007.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Тугашева К., Агальцова Г.</i> Международные стандарты финансовой отчетности для малого и среднего бизнеса	3
<i>Полякова Е.</i> Особенности применения новых форм бухгалтерской отчетности.....	7
<i>Логинова Е., Кузнецова А.</i> Аутсорсинг бухгалтерских услуг ...	13
<i>Бучковский М.</i> Сущность, проблемы и пути развития внутреннего аудита.....	17
<i>Цар в А., Веселов Н.</i> Необходимость применения экономического анализа в управленческом процессе	21
<i>Шалашина А.</i> Методика определения резервов в анализе хозяйственной деятельности	24
<i>Трошева Т.</i> Обоснование эффективности толлинга	30
<i>Иванова К.</i> Сегментарный анализ.....	35
<i>Егорова Л.</i> Анализ влияния факторов на прибыль от продаж.....	43
<i>Петров Ф.</i> Анализ эффективности использования оборотных средств	45
<i>Константинова К.</i> Анализ финансово-экономического состояния предприятия	52
<i>Карпова Д.</i> Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия	55
<i>Кугауда К.</i> Анализ ликвидности бухгалтерского баланса.....	60
<i>Гончарук М., Мороз М.</i> Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	65
<i>Левчакова В.</i> Анализ финансового состояния в рамках арбитражного судопроизводства по делам о несостоятельности (банкротстве) юридических лиц.....	69
<i>Баранова О.</i> Методика анализа эффективности инновационной деятельности	73
<i>Красников А. С.</i> Использование возможностей Microsoft Excel при решении статистических задач.....	78
<i>Глушкова О. В.</i> Человеческий капитал как объект управления.....	82
<i>Куюков А. В.</i> Понятие стратегии как современного экономического явления	86
<i>Гванцеладзе Н. В.</i> Международные стандарты аудита в России.....	90

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ**

Факультет экономики и финансов

Кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

**Современные проблемы
бухгалтерского учета,
экономического анализа
и статистики**

*Межвузовская студенческая
научно-практическая конференция
22 декабря 2011 г.*

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

Подписано в печать 29.12.2011 г.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Уч.-изд. л. 5,41. Усл. печ. л. 6,87.
Бумага офсетная. Гарнитура SchoolBook.
Тираж 500 экз. Заказ № 206

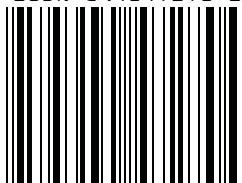
Издательство Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44, л. А
(812)448-82-50
E-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии ООО «Инжиниринг сервис»
191186, Санкт-Петербург, ул. Циолковского, д. 13, л. Д



В настоящий сборник включены материалы межвузовской студенческой научно-практической конференции «Современные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики», которая состоялась 22 декабря 2011 г. в Санкт-Петербургском университете управления и экономики. Участие в конференции приняли студенты СПбУУиЭ и других вузов города.

ISBN 594047270-2



9 785940 472704

Сборник посвящен изложению проблемных вопросов методики и методологии бухгалтерского учета, финансовой отчетности, экономического анализа, статистики и аудита в разных отраслях народного хозяйства.