

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Материалы
VII Международной научно-практической конференции**

(Екатеринбург, 22 сентября 2016 г.)



**Екатеринбург
2016**

Министерство образования и науки Российской Федерации
Институт бизнеса и управления INSAM (г. Женева, Швейцария)
Ташкентский государственный экономический университет
Республики Узбекистан
Уральский государственный экономический университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

М а т е р и а л ы
VII Международной научно-практической конференции
(Екатеринбург, 22 сентября 2016 г.)

Екатеринбург
2016

УДК 657.1
ББК 65.052.2
Б94

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Уральского государственного экономического университета
Н. С. Нечеухина

кандидат социологических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Уральского государственного экономического университета
Т. Ф. Шитова

Б94 **Бухгалтерский учет, анализ и аудит: современное состояние и перспективы развития** [Текст] : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 22 сентября 2016 г.) / [отв. за вып. : Н. С. Нечеухина, Т. Ф. Шитова]. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. – 219 с.

Рассматриваются проблемы и опыт ведения бухгалтерского и налогового учета, проведения анализа и аудита российскими и зарубежными компаниями в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности, определяются пути и перспективы развития бухгалтерского учета в России.

Для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей вузов.

УДК 657.1
ББК 65.052.2

© Авторы, указанные в содержании, 2016
© Уральский государственный
экономический университет, 2016

Развитие современного бухгалтерского учета, финансового контроля и аудита

М. С. Власова¹

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Практика применения ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»

Анализируется проблематика применения требований к учету договоров на строительство на примере конкретной компании, даются рекомендации по совершенствованию учета. Договоры строительного подряда отличаются длительностью их выполнения, вследствие чего даты начала и завершения работ обычно приходятся на разные отчетные периоды.

Ключевые слова: договор строительного подряда; выручка; затраты; прибыль; положение по бухгалтерскому учету.

Рассматривая договоры строительного подряда, необходимо особое внимание уделять их особенности – длительности выполнения работ. Начало и завершение работ могут приходиться на разные отчетные периоды, как следствие, становится актуальным вопрос о способе признания выручки, распределении затрат между отчетными периодами. Данный аспект учета операций по договорам строительного подряда необходимо учитывать строительным компаниям при организации бухгалтерского учета и формировании учетной политики.

Требования к бухгалтерскому учету операций по договорам строительного подряда раскрыты в положении по бухгалтерскому учету 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» (далее – ПБУ 2/2008).

Согласно п. 1 данного положения требования ПБУ 2/2008 должны применять организации, выступающие в качестве подрядчиков или субподрядчиков в договорах строительного подряда. Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», подрядчиком является физическое или юридическое лицо, которое выполняет работы по договору подряда и (или) государственному контракту, заключаемому с заказчиком в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Если организация яв-

¹ Научный руководитель – И. Е. Власова, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

ляется субъектом малого предпринимательства, то она может не применять ПБУ 2/2008.

Требования ПБУ 2/2008 относятся к договорам строительного подряда, если:

- длительность их выполнения составляет более одного года, или
- сроки начала и окончания работ приходятся на разные отчетные периоды.

Главным вопросом ПБУ 2/2008 является распределение выручки и затрат по договору подряда именно на те отчетные периоды, в которых проводились работы. На распределение не влияет тот факт, представляются ли работы к оплате заказчику до момента завершения работ (этапа работ) по условиям договора. Выручка и затраты по договору накапливаются в течение всего срока действия договора строительного подряда, поэтому очень важно распределить прибыль подрядчика между отчетными периодами.

Способ определения выручки зависит от возможности достоверного определения финансового результата от выполнения работ на отчетную дату.

Если финансовый результат от выполнения работ не может быть достоверно определен, но существует вероятность, что затраты, понесенные при исполнении договора, будут возмещены, то выручка по договору признается в отчете о прибылях и убытках в размере понесенных затрат, которые считаются возможными к возмещению в рассматриваемый отчетный период.

При наличии возможности достоверного определения финансового результата ПБУ 2/2008 предусматривает такой способ определения выручки и расходов по договору, как способ «по мере готовности».

Пункт 20 ПБУ 2/2008 приводит несколько способов определения степени завершенности работ:

- по доле выполненного на отчетную дату объема работ в общем объеме работ, подлежащих выполнению по договору;
- по доле понесенных на отчетную дату расходов в расчетной величине общих расходов по договору;
- экспертный метод.

Подрядная организация должна выбрать один из этих способов и закрепить его в своей учетной политике.

При использовании способа «по мере готовности» в каждом отчетном периоде на величину выручки, расходов и финансового результата по договору влияют выручка, расходы и финансовый результат, признанные в предыдущих отчетных периодах [1, с. 110].

При этом степень завершенности работ на отчетную дату можно рассчитать как соотношение понесенных на отчетную дату затрат к планируемой величине общих затрат [1, с. 110]:

$$СЗР = ФЗ / ОЗ \times 100\%,$$

где СЗР – степень завершенности работ по договору на отчетную дату, %; ФЗ – фактически понесенные на отчетную дату затраты, р.; ОЗ – планируемая величина общих затрат по договору, р.

Выручку, признаваемую в отчетном периоде, можно определить как долю от общей выручки по договору, соответствующую степени завершенности работ по договору, учитывая при этом выручку, признанную в предыдущих отчетных периодах [1, с. 110]:

$$ВОП = ОВД \times СЗР - ВПП,$$

где ВОП – выручка по договору, признаваемая в отчетном периоде; ОВД – общая выручка по договору в оценке на отчетную дату; ВПП – выручка по договору, признанная в предыдущих отчетных периодах.

Однако наша аудиторская практика показывает, что подрядные организации не всегда выполняют требования ПБУ 2/2008 либо применяют их некорректно. Рассмотрим бухгалтерский учет договоров строительного подряда на примере организации ООО «Подрядная организация».

Согласно договора генерального подряда ООО «Подрядная организация» является генеральным подрядчиком по строительству объекта «Многофункциональный центр с гостиничным комплексом и подземным паркингом». Генподрядчик приступает к выполнению работ по подготовительному периоду строительства не позднее 1 февраля 2013 г. Сроки выполнения работ на объекте определяются графиком производства работ, окончание работ намечено на февраль 2018 г. Таким образом, начало и завершение работ приходится на разные отчетные периоды, операции по рассматриваемому договору подлежат учету в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».

В соответствии с учетной политикой рассматриваемая организация учитывает фактические затраты по строительно-монтажным работам позаказным методом, т. е. по каждому договору подряда. Учет собственных работ ведется на счете 20.1 «Собственные работы», субподрядных работ – на счете 20.3 «Субподрядные работы». Организация формирует незавершенное производство по каждому заказу (объекту) на счете 20 «Основное производство». В составе незавершенного производства учитываются затраты, по которым с заказчиками не под-

писаны акты формы КС-2 «Акт о приемке выполненных работ» и КС-3 «Справка о стоимости выполненных работ и затрат», подтверждающие выполненный объем работ. Выручка для целей бухгалтерского учета определяется по методу начислений, т. е. по отгрузке продукции и переходу права собственности. Таким образом, ООО «Подрядная организация» фактически признает доходы и расходы по договорам подряда на основании подписанных и принятых заказчиком работ (акты КС-2 и КС-3), что противоречит мировой и отечественной практике учета договоров подряда [4, с. 140].

В табл. 1 приведены бухгалтерские записи аудируемого предприятия по договорам строительного подряда за три отчетных периода, отражающие формирование незавершенного производства и выручки. Указанные операции проводятся в организации ежемесячно.

Т а б л и ц а 1

**Бухгалтерские записи ООО «Подрядная организация»
по договору строительного подряда**

Дебет	Кредит	Описание	Документ-основание	Сумма, тыс. р.
<i>2013</i>				
20.01	10	Списание материалов в незавершенное производство	Требование-накладная	2 701
20.01	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	10 083
20.03	25	Распределены общехозяйственные расходы	Бухгалтерская справка	524
20.03	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	87 931
90.02	20.01/ 20.03	Списание себестоимости затрат незавершенного производства	Акты КС-2 и КС-3	101 239
62.02	90.01	Признание выручки	Акты КС-2 и КС-3	123 265
90.03	68	Отражен НДС	Акты КС-2 и КС-3, счет-фактура	18 803
90.09	99	Определен финансовый результат	Бухгалтерская справка	3 223
<i>2014</i>				
20.01	10	Списание материалов в незавершенное производство	Требование-накладная	2 624
20.01	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	16 593
20.03	25	Распределены общехозяйственные расходы	Бухгалтерская справка	1 125
20.03	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	168 548
90.02	20.01/ 20.03	Списание себестоимости затрат незавершенного производства	Акты КС-2 и КС-3	188 891
62.02	90.01	Признание выручки	Акты КС-2 и КС-3	229 537

Окончание табл. 1

Дебет	Кредит	Описание	Документ-основание	Сумма, тыс. р.
90.03	68	Отражен НДС	Акты КС-2 и КС-3, счет-фактура	35 014
90.09	99	Определен финансовый результат	Бухгалтерская справка	5 632
<i>2015</i>				
20.01	10	Списание материалов в незавершенное производство	Требование-накладная	1 152
20.01	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	9 390
20.03	25	Распределены общехозяйственные расходы	Бухгалтерская справка	396
20.03	60.01	Закупки услуг (строительно-монтажные работы)	Акт приема-передачи	68 854
90.02	20.01/ 20.03	Списание себестоимости затрат незавершенного производства	Акты КС-2 и КС-3	79 793
62.02	90.01	Признание выручки	Акты КС-2 и КС-3	96 404
90.03	68	Отражен НДС	Акты КС-2 и КС-3, счет-фактура	14 706
90.09	99	Определен финансовый результат	Бухгалтерская справка	1 905

Примечание. Составлено автором на основании бухгалтерского учета рассматриваемой организации.

Чтобы определить, насколько существенно повлияет на показатели отчетности несоблюдение требований ПБУ 2/2008, мы осуществили пересчет доходов и расходов методом «по мере готовности» по одному договору подряда за три года. Это позволит экстраполировать полученные данные на другие договоры и оценить возможные искажения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В течение 2013 г. проводились подготовительные работы по объекту (табл. 2).

Таблица 2

Расчет показателей методом «по мере готовности» за 2013 г., тыс. р.

Показатель	Итого
Договорная стоимость работ (стр. 1)	1 210 724
Полная себестоимость работ (стр. 2)	1 009 789
Себестоимость выполненных работ (стр. 3)	101 239
Процент выполненных работ (стр. 3/стр. 2)	10%
Выручка, признанная в предыдущих периодах (стр. 5)	0
Выручка, которая должна быть признана в учете (стр. 4 × стр. 1 – стр. 5)	121 384

Примечание. Составлено автором по: [3, с. 10; 4, с. 306].

В течение 2014 г. проводились работы по строительству фундамента и железобетонных конструкций подземных этажей, железобе-

тонных конструкций стилобата (1–8-й этажи), наружные сети (электрика и НВХ) (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Расчет показателей методом «по мере готовности» за 2014 г., тыс. р.

Показатель	Итого
Договорная стоимость работ (стр. 1)	1 210 724
Полная себестоимость работ (стр. 2)	1 009 789
Себестоимость выполненных работ (стр. 3)	290 130
Процент выполненных работ (стр. 3/стр. 2)	29%
Выручка, признанная в предыдущих периодах (стр. 5)	121 384
Выручка, которая должна быть признана в учете (стр. 4 × стр. 1 – стр. 5)	226 478

Примечание. Составлено автором по: [3, с. 10; 4, с. 306].

В течение 2015 г. проводились работы по строительству фундамента и железобетонных конструкций подземных этажей, железобетонных конструкций стилобата (1–8-й этажи), инженерных сетей стилобата, отделки стилобата, наружные сети (электрика и НВХ) (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Расчет показателей методом «по мере готовности» за 2015 г., тыс. р.

Показатель	Итого
Договорная стоимость работ (стр. 1)	1 210 724
Полная себестоимость работ (стр. 2)	1 009 789
Себестоимость выполненных работ (стр. 3)	369 923
Процент выполненных работ (стр. 3/стр. 2)	37%
Выручка, признанная в предыдущих периодах (стр. 5)	347 862
Выручка, которая должна быть признана в учете (стр. 4 × стр. 1 – стр. 5)	95 671

Примечание. Составлено автором по: [3, с. 10; 4, с. 306].

В табл. 5 приведено сравнение данных, признанных в бухгалтерском учете организации, с данными, рассчитанными в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008.

Т а б л и ц а 5

Основные показатели по выполнению договора строительного подряда

Показатель	По расчету в соответствии с ПБУ 2/2008, тыс. р.			Фактические данные по учету, тыс. р.			Отклонение	
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	тыс. р.	%
Доходы	121 384	226 478	95 671	123 265	229 537	96 404	-5 673	-1,26
НДС	18 516	34 547	14 594	18 803	35 014	14 706	-866	-1,26
Расходы	101 239	188 891	79 793	101 239	188 891	79 793	0	0
Прибыль	1 629	3 039	1 284	3 223	5 632	1 905	-4 808	-44,68

Из проведенного анализа видно, что некорректное применение требований ПБУ 2/2008 к ведению учета по договорам строительного

подряда привело к завышению на 1,26% доходов и существенному искажению (44,68%) прибыли по рассматриваемому договору. Так как организация является крупной и выполняет работы по большому количеству объектов, то ошибка в учете договоров строительного подряда может привести к существенному искажению финансовой отчетности.

Таким образом, для приведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008 организации рекомендовано, во-первых, разработать и закрепить в учетной политике способ определения доходов и расходов по договорам строительного подряда в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008, а во-вторых, тесное сотрудничество бухгалтерии со специалистами сметно-экономического отдела и с руководителями проектов для точного определения степени завершенности работ по договорам [2, с. 37].

Рекомендуемые проводки по бухгалтерскому учету договоров строительного подряда приведены в табл. 6.

Т а б л и ц а 6

Рекомендуемые проводки по бухгалтерскому учету договоров строительного подряда

Содержание операции	Документ-основание	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. р.
Признана выручка по мере готовности на отчетную дату	Справка бухгалтера	46	90.01	95 671
Начислен отложенный НДС (так как право собственности на результат работ еще не перешло к заказчику)	Справка бухгалтера	90.03	76.НДС отложенный	14 594
По мере выставления счетов непредъявленная к оплате начисленная выручка списывается на дебиторскую задолженность	Справка бухгалтера	62	46	66 970
Отпущены материалы в основное производство	Накладные на отпуск	20	10	8 983
Отражена стоимость выполненных работ	Акты выполненных работ	20	60	78 244
Отражена сумма НДС по выполненным работам	Счет-фактура	19	60	14 084
Создан резерв на покрытие предвиденных расходов	Справка бухгалтера	20	96	400
Списаны расходы при фактическом их возникновении	Справка бухгалтера	96	10, 60	400
Списаны прямые расходы	Закрытие месяца	90.02	20	79 796
Отпущены материалы на общехозяйственные нужды	Накладные на отпуск	25	10	20
Отражена стоимость выполненных работ	Акты выполненных работ	25	60	377

Окончание табл. 6

Содержание операции	Документ-основание	Дебет	Кредит	Сумма, тыс. р.
Отражена сумма НДС по выполненным работам	Счет-фактура	19	60	68
Распределены общепроизводственные расходы	Закрытие месяца	20	25	396
Признана прибыль по договору	Справка бухгалтера	90.09	99	1 284
Признан убыток по договору	Справка бухгалтера	99	90.09	

Примечание. Составлено автором.

Библиографический список

1. *Зырянова Т. В., Кокишарова Е. Е.* Моделирование учета доходов и расходов по договору строительного подряда в соответствии со стандартами бухгалтерского учета // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 1. С. 101–115.
2. *Климов А. В.* Отражение в годовой бухгалтерской отчетности подрядных организаций доходов и расходов в связи с применением ПБУ 2/2008 // Нормативные документы для бухгалтера. 2010. № 6. С. 35–39.
3. *Нечехина Н. С., Акинфиева Я. И.* Признание выручки по договорам строительного подряда в соответствии с МСФО и изменениями в законодательстве // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 22. С. 2–13.
4. *Шабля А. П.* Бухгалтерский учет в строительстве : учеб. пособие. М. : Проспект, 2015.

Д. Г. Горохова¹

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Необходимость применения дисконтированных оценок в отечественном учете и отчетности

Статья посвящена проблемам перехода к международным стандартам в условиях выхода ряда организаций на международные рынки с целью привлечения новых инвесторов посредством достоверной и прозрачной отчетности. Рассмотрено применение дисконтированных оценок активов, а также эволюция отечественных стандартов в данном направлении. Большое внимание уделено рассмотрению нормативно-правовой основы вопроса. На основе анализа выделены ключевые моменты сближения с МСФО, отмечено развитие отечественной экономики и укрепление международных взаимоотношений, что ведет к совершенствованию отечественных стандартов в области оценок активов.

Ключевые слова: оценка; дисконтированная стоимость; международные стандарты; бухгалтерский учет; отчетность.

Дисконтирование является важнейшим механизмом регулирования стоимости активов в различных экономических ситуациях, а также позволяет достоверно оценивать экономическое состояние фирмы, т. е. решать одну из самых сложных проблем, с которыми сталкивается российский бухгалтер при подготовке отчетности по МСФО.

Ставка дисконтирования – это инструмент, который используется для перевода ожидаемых денежных потоков, генерируемых активом, в текущую стоимость этого актива².

Необходимость написания данной статьи обусловлена выходом отечественных компаний на международные рынки, что требует повышения качества финансовой отчетности, а также способствует снижению значимости ряда национальных стандартов, которые достаточно жестко регламентируют вопросы оценки и, к сожалению, уже частично утратили свою значимость.

Актуальность выбранной темы обусловлена целесообразностью анализа существующих стандартов с целью дальнейшей разработки методики формирования отчетности с учетом международного опыта для повышения прозрачности и достоверности отчетности, а также выяснения уровня проработанности проблемы в отечественных стандартах на текущий момент.

¹ Научный руководитель – А. Ю. Попов, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

² Лайфер Л. А. Ставка дисконтирования для оценивания недвижимости в условиях кризиса. URL : http://www.labrate.ru/leifer/lev_leifer_article-stavka-diskonta-vo-vremya-kri-zisa.htm.

Особую значимость данный вопрос приобретает в компаниях с отсрочкой платежа, лизинговых и других компаниях, в которых срок уплаты или получения соответствующей денежной суммы значителен, в частности, превышает один год.

Целью статьи – освещение отечественного опыта и перспектив применения дисконтированных оценок в бухгалтерском учете в России.

Глобализация привела к возникновению новых вопросов относительно подходов к учету ряда активов, одним из которых и стали дисконтированные оценки.

Немаловажно отметить, что в России на данный момент существуют проекты ПБУ, принятие которых, по мнению ряда авторов, существенно приблизит учет к МСФО. Кроме того, действуют два ПБУ, включающих рекомендацию по применению дисконтированных оценок.

Среди авторов, рассматривающих данную проблему, можно выделить И. М. Камнева, Ю. А. Жулину, О. Е. Орлову.

Основной проблемой при формировании дисконтированных оценок выступает выбор факторов, необходимых для учета при формировании ставки дисконтирования различных видов объектов.

Таким образом, в качестве факторов при выборе ставки дисконтирования необходимо учесть:

- объект;
- макроэкономические факторы (уровень ВВП, инфляции и т. д.);
- предпринимательские риски (средняя ставка процента по кредиту, инвестиционные риски, риск банкротства, риск утраты актива (невозврата) и др.).

Объектами, которые необходимо учитывать по дисконтированной стоимости (хотя бы для целей управленческого учета), на наш взгляд, выступают финансовые активы и кредиторская задолженность.

Далее рассмотрим ПБУ и проекты ПБУ, которые содержат упоминание о дисконтированных оценках.

Впервые о дисконтированной стоимости упоминается в ПБУ 19/02¹. В п. 23 данного положения говорится о том, что по долговым ценным бумагам и предоставленным займам организация может рассчитывать их оценку по дисконтированной стоимости. Однако организация может этого и не делать, тогда актив учитывается по текущей рыночной стоимости. Расчет по дисконтированной стоимости составляется только для пояснений к отчетности. Таким образом, любое дей-

¹ *Положение* по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02) : утв. приказом Минфина РФ от 10.12.2002 г. № 126н.

стве, связанное с дисконтированием, должно быть обосновано и все расчеты должны быть документально подтверждены.

О применении дисконтированных оценок говорится в ПБУ 8/10¹. Согласно данному положению, применение дисконтированных оценок необходимо при определении величины оценочного обязательства. По дисконтированной стоимости необходимо оценивать оценочные обязательства, если срок их использования превышает 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией в учетной политике.

Применяемая организацией ставка дисконтирования:

а) должна отражать существующие на финансовом рынке условия, а также риски, специфичные для обязательства, лежащего в основе признаваемого оценочного обязательства;

б) не должна отражать суммы уменьшения или увеличения налога на прибыль организации, которые отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02, а также риски и неопределенности, которые были учтены при расчете будущих денежных выплат, вызванных оценочным обязательством, в соответствии с п. 16–19 ПБУ 18/02².

Увеличение величины оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости на последующие отчетные даты по мере приближения срока исполнения (проценты) признается прочим расходом организации.

Приведенная стоимость оценочного обязательства рассчитывается как произведение суммы подлежащего погашению обязательства на коэффициент дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования определяется по формуле:

$$\text{КД} = 1 / (1 + \text{СД}) \times N,$$

где КД – коэффициент дисконтирования; СД – ставка дисконтирования; N – период дисконтирования оценочного обязательства, лет³.

Необходимо отметить, что для подавляющего большинства российских бухгалтеров нормы ПБУ на практике трудно применимы, особенно в части дисконтирования. Это связано с низкой квалификацией отечественных специалистов в части формирования корректной оценки.

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/10): утв. приказом Минфина РФ от 13.12.2010 г. № 167н.

² Там же.

³ Там же.

В разработанных, но не введенных до настоящего времени в действие проектах ПБУ применение дисконтированных оценок рассматривается более внимательно. Остановимся на отдельных проектах ПБУ.

Большое внимание дисконтированным оценкам уделено в ПБУ «Аренда», «Запасы», «Доходы организации».

В п. 10 проекта ПБУ «Доходы организации» говорится, что при продаже продукции, товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях отсрочки (рассрочки) оплаты на период, превышающий 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией, величину будущих денежных поступлений необходимо оценивать по их приведенной стоимости. В качестве приведенной стоимости необходимо использовать сумму, равную стоимости, которую организация могла бы получить по аналогичной сделке¹.

Так, в п. 10 проекта ПБУ «Запасы» установлено, что при приобретении запасов на условиях отсрочки платежа на период более 12 месяцев в себестоимость запасов включается сумма, которая была бы уплачена организацией-покупателем при отсутствии отсрочки. Разница между указанной суммой и номинальной величиной подлежащих в будущем уплате денежных средств учитывается в порядке, установленном для учета расходов, связанных с выполнением обязательств по полученным займам и кредитам, на протяжении всего периода отсрочки. Таким образом, хотя и в неявном виде, имеется указание о необходимости учета изменения величины долгосрочного обязательства, связанного с приобретением запасов².

Пункт 6 проекта ПБУ «Аренда» гласит: «Актив оценивается на момент признания по приведенной стоимости арендных платежей». Данное положение также регламентирует, что в качестве приведенной стоимости арендных платежей принимается сумма, равная сумме, которую арендатор заплатил бы за аналогичный актив, приобретая его на условиях немедленной оплаты на момент начала аренды. Указанная величина определяется на основе информации о сделках купли-продажи этого или аналогичного актива в близкие даты на условиях немедленной оплаты³.

В случаях, когда нельзя определить стоимость аналогичной сделки, рекомендуется применять ставку, по которой арендатор на аналогичных условиях привлекает заемные средства, либо использовать до-

¹ *Положение* по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (проект ПБУ). URL : http://old.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_norm_acts/.

² *Положение* по бухгалтерскому учету «Запасы» (проект ПБУ). URL : http://old.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_norm_acts/.

³ *Положение* по бухгалтерскому учету «Учет аренды». URL : http://old.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_norm_acts/.

ступную надежную информацию о других организациях с аналогичным кредитным уровнем доверия (рейтингом) или иную уместную рыночную информацию.

Проект ПБУ «Аренда» также включает четыре формулы расчета ставки дисконтирования, что свидетельствует о значительном прогрессе в области бухгалтерского учета.

Подводя итоги, следует отметить, что ПБУ 19/02 было первым стандартом, упоминающим о дисконтированной стоимости. Однако оно содержит лишь упоминание об оценке по дисконтированной стоимости и не дает рекомендаций по формированию стоимости, выбору ставки дисконтирования, потребность в раскрытии которых есть у кредитных, страховых компаний, инвестиционных фондов и т. д., что свидетельствует о методическом отставании отечественных стандартов и в некоторой степени определяет курс их развития. Таким образом, данные организации, имеющие в своем владении финансовые инструменты, вынуждены прибегать к опыту других стран, а именно к международным стандартам. ПБУ 8/10 было разработано значительно позже, благодаря чему включает формулу расчета ставки дисконтирования. Рассмотренные проекты ПБУ сложно назвать достаточно полными. Скорее всего, они не будут приняты в начальной версии, однако они максимально приближены к международным стандартам с учетом особенностей развития нашей страны и ряда других аспектов, потому что отражают значимость данного вида оценки, развивая у бухгалтеров новое видение данного вопроса. Это свидетельствует о развитии отечественной экономики и укреплении международных взаимоотношений.

Ш. Х. Дадабаев, Г. К. Абдуганиева

*Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)*

Особенности оценки товарно-материальных запасов

Рассмотрены вопросы точного и быстрого расчета товарно-материальных запасов хозяйствующих субъектов, их правильной оценки и обеспечения информационной поддержки управления.

Ключевые слова: товарно-материальные запасы; ЛИФО; ФИФО.

Развитие экономических отраслей и технологизированных сфер, обеспечивающее увеличение производства продукции с высокой прибавочной стоимостью, является одной из важнейших задач для нашей республики. Как утверждал Президент Республики Узбекистан И. Каримов, «...завершена инвентаризация и выставлены на торги для ре-

лизации полностью в частную собственность 319 неиспользуемых объектов государственной собственности, 102 из них в прошлом году реализованы новым собственникам. Произведена оценка и выставлены на публичные торги государственные доли в более чем 378 акционерных обществах для их реализации стратегическим иностранным инвесторам».

Как известно, товарно-материальные запасы в хозяйствующих субъектах являются наиболее высоколиквидными активами, а вопросы их оперативного учета, правильной оценки и обеспечения управления учетной информацией имеют особую актуальность. Товарно-материальные запасы вместе со средствами труда и рабочей силой обеспечивают производственный процесс хозяйствующего субъекта и имеют большую долю в структуре текущих активов. Виды товарно-материальных запасов представлены на рис. 1.

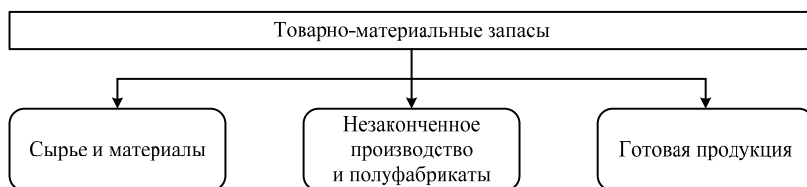


Рис. 1. Виды товарно-материальных запасов

В действующих национальных стандартах бухгалтерского учета дается следующее определение: «Товарно-материальные запасы состоят из товаров, приобретенных и предназначенных для перепродажи. При оказании услуг товарно-материальные запасы включают в себя затраты (расходы) на услуги, по которым предприятие еще не признало доход».

Товарно-материальные запасы оцениваются по двум стоимостям, оприходуемым в баланс (на склад запасов) хозяйствующего субъекта:

- по себестоимости на конец отчетного периода (закупочная стоимость или себестоимость производства);
- по минимальной стоимости от чистой стоимости продажи.

Также в национальных стандартах указано, что себестоимость товарно-материальных запасов, признанная соответствующим образом в бухгалтерском учете, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством Республики Узбекистан, национальными стандартами бухгалтерского учета, а также законодательными актами Республики Узбекистан.

В положениях международных стандартов финансовой отчетности указано, что себестоимость товарно-материальных запасов состоит

из их закупочной стоимости, расходов, связанных с переработкой продукции, и расходов по перевозке и приведению товарно-материальных запасов в соответствующее положение.

Обратим внимание не на порядок оценки оприходования товарно-материальных запасов, а на порядок оценки в процессе их расхода.

Эффективное использование этих оборотных активов, исходя из процесса обеспечения системы управленческого учета, прежде всего связано с их правильной оценкой. Точнее, необходимо выявить стоимость товарно-материальных запасов (такой процесс называется отчислением запасов из баланса), выдаваемых в производственный процесс или переводимых в другие соответствующие расходы (например, периодические расходы).

Стоимость товарно-материальных запасов, отчисляемую из баланса хозяйствующего субъекта, необходимо отчислить во время выявления факта выхода стоимости товарно-материальных запасов.

Процесс отчисления товарно-материальных запасов оформляется следующими проводками согласно соответствующей бухгалтерской документации (грузовой записке, свидетельству, лимитно-экспедиторскому листу, запросу и т. д.):

дебет счета учета основного производства – 2000, 2300, 2500, 2700, 9400;

кредит счета учета материалов – 1010–1090.

Финансовый результат (прибыль или убыток) по выходу товарно-материальных запасов выявляется за вычетом косвенных налогов, связанных с выходом товарно-материальных запасов, и балансовой стоимости от дохода по выходу товарно-материальных запасов¹.

Этот процесс описывается следующими бухгалтерскими проводками:

1) если получена прибыль:

дебет счета учета выбытия основных средств и других активов – 9200;

кредит счета учета прочих доходов от основной деятельности – 9300;

2) если получен убыток:

дебет счета учета расходов периода – 9400;

кредит счета учета выбытия основных средств и других активов – 9200, счета учета материалов – 1010–1090.

Выявление остатков товарно-материальных запасов и стоимости отчисляемых товарно-материальных запасов (а также выданных на производство) осуществляется одним из нижеследующих методов:

¹ *Нечухина Н. С.* Бухгалтерский учет : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. С. 118.

во-первых, по идентифицированной себестоимости соответствующей единицы;

во-вторых, по средневзвешенной стоимости (АВЕКО);

в-третьих, по себестоимости первых по времени приобретения товарно-материальных запасов (ФИФО).

Следует особо отметить, что по каждой группе (виду) товарно-материальных запасов применяется только один метод выявления стоимости в течение отчетного периода. Применение одного из методов выявления стоимости по группе (виду) товарно-материальных запасов можно осуществить исходя из последовательности применения учетной политики.

Мы упорядочили этот процесс в виде таблицы. Например, согласно учетной политике ООО «Мустакиллик» установлен следующий порядок при учете товарно-материальных запасов (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Политика ведения учета ООО «Мустакиллик»

Отдел	Варианты (оптимальные методы)	Выбранный вариант
Отдел методики	1. Товарно-материальные запасы оцениваются следующим образом: <i>вариант 1:</i> методом ФИФО <i>вариант 2:</i> методом АВЕКО <i>вариант 3:</i> методом ЛИФО <i>вариант 4:</i> по единицам	
	2. Используются следующие методы калькуляции товарно-материальных запасов: <i>вариант 1:</i> обычный <i>вариант 2:</i> отделочный <i>вариант 3:</i> заказной <i>вариант 4:</i> нормативный	
	3. При закупке и обработке товарно-материальных запасов: <i>вариант 1:</i> используются счета 1010–1090 <i>вариант 2:</i> используются счета 1510–1610	
	4. При учете товарно-материальных запасов учитываются: <i>вариант 1:</i> по фактической себестоимости <i>вариант 2:</i> по плановой себестоимости <i>вариант 3:</i> по расчетной цене	

По методу ФИФО в себестоимость единиц отчисляемых товарно-материальных запасов в первую очередь входит стоимость приобретенных или производственных запасов, а стоимость товарно-материальных запасов на конец периода состоит из общей стоимости единиц приобретенных или произведенных запасов в конце периода. Этот порядок находит отражение также в международном стандарте, который рекомендует метод оценки ФИФО (*First In, First Out, FIFO*) для товар-

но-материальных запасов. Метод предусматривает, что первоначальное приобретение запасов включаются в первоначальные расходы (рис. 2).

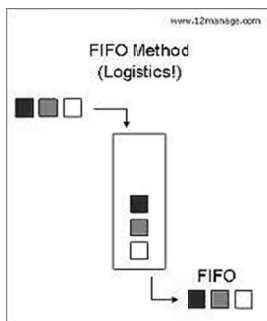


Рис. 2. Отражение ФИФО в МСФО № 2 под названием «Запасы»

Например, ООО «Мустакиллик» приобретены материалы в количестве 600 шт. (товарно-материальные запасы) за 1-й квартал отчетного периода. Это приобретение приходится на январь (200 шт., стоимость каждого по 1 000 сум, соответственно в феврале 200 шт. – 1 500 сум и 200 шт. – 2 000 сум в марте).

Предположим, что ООО «Мустакиллик» отчисляет на соответствующие расходы материалы в количестве 300 шт. в течение квартала. Если согласно учетной политике применен метод ФИФО, то остаток материалов на складе ООО составляет 550 000 сум, а стоимость материалов, включенных в расходы, равняется 350 000 сум ($200 \times 1\,000$) + ($100 \times 1\,500$).

Как видим, этот метод, используемый в МСФО и НСБУ, дает возможность снизить себестоимость (расходы) производимой продукции, увеличить доходы и может считаться оптимальным методом при росте цен (в условиях инфляции).

Следовательно, применение метода ФИФО целесообразно при подготовке финансовых отчетов, так как стоимость товарно-материальных запасов приближается к текущей оценке к концу отчетного периода и точно отражает оборотные активы хозяйствующего субъекта.

Стоимость каждой единицы товарно-материальных запасов по методу АВЕКО выявляется из расчета стоимости приобретенных или произведенных аналогичных единиц в течение периода и средневзвешенной стоимости аналогичных единиц на начало периода.

Выявление стоимости каждой единицы товарно-материальных запасов по методу АВЕКО осуществляется путем разделения общей себестоимости аналогичных единиц, формируемой из себестоимости

и количества товарно-материальных запасов, поступивших в течение данного периода, и себестоимости и количества товарно-материальных запасов на начало периода соответственно на их общее количество. Среднюю стоимость можно рассчитать по периодичности или с поступлением каждой новой партии товарно-материальных запасов по методу, выбранному организацией.

Если вернуться к нашему примеру, стоимость материалов в количестве 3 000 шт., включенных в расходы ООО «Мустакиллик» в течение периода, составляет 450 000 сум, его остаток на складе – 450 000 сум ($300 \times 1\,500$).

Данный метод применяется почти во всех хозяйствующих субъектах и находит свое отражение в обоих стандартах. Сравнение методов приведено в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Сравнение методов АВЕКО и ФИФО

Показатель	АВЕКО	ФИФО
Поступление от продажи продукции	2 000 000	2 000 000
Себестоимость проданной продукции	450 000	350 000
Остаток товарно-материальных запасов	450 000	550 000
Валовой доход	1 550 000	1 650 000
Налоговая ставка	5	5
Чистая прибыль	1 497 250	1 567 500

Как показывают данные табл. 2, метод ФИФО для хозяйствующего субъекта эффективен, так как увеличивает возможность привлечения внешних или внутренних инвесторов при реализации проектов на основе инвестиционной политики, в результате величина чистой прибыли будет немного больше.

Товарно-материальные запасы, используемые отдельно (например, драгоценные металлы, драгоценные камни) и заменяемые (т. е. обычно они не могут заменять друг друга), а также разработанные и предусмотренные для специальных проектов, оцениваются методом идентифицированной себестоимости соответствующей единицы. При этом специфические расходы касаются конкретных товарно-материальных запасов. Данный метод отражения используется для продукции, предусмотренной для специальных проектов независимо от приобретения или производства.

Что касается метода ЛИФО (*Last In, First Out, LIFO*) оценки товарно-материальных запасов, то МСФО № 2 разрешает использовать его только как альтернативный метод. В международной практике такой метод исходит прежде всего из требований фактической оценки. Когда применяется метод ЛИФО, оставленные запасы, как правило,

отражаются в финансовом отчете в ценах, отличающихся от рыночных цен, и увеличивается себестоимость проданных запасов, а прибыль соответственно уменьшается. Следует особо отметить, что, в отличие от МСФО № 2, НСБУ № 4 не рекомендует применять метод ФИФО.

Предположим, что если применен метод ЛИФО в учетной политике ООО, то остаток материалов на складе ООО составляет 350 000 сум, а стоимость включенных в расходы равняется 550 000 сум ($200 \times 2\,000 + 100 \times 1\,500$). Следовательно, причина невключения этого метода в МСФО и НСБУ заключается в том, что увеличивается себестоимость продукции, а доход хозяйствующих субъектов снижается. Данный метод может быть оптимальным при стабилизации цен (снижении инфляции).

В нынешних условиях мы не можем применить этот метод на практике, поскольку, как утверждалось выше, снижение доходов оказывает негативное влияние на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов. Если сопоставить это с данными табл. 2, то валовой доход составляет 1 450 000 сум, в результате чистая прибыль составляет 1 377 500 сум (т. е. объем чистой прибыли уменьшился на 8,0% по сравнению с применением метода АВЕКО, на 12,2% по методу ФИФО).

Можно утверждать, что в развивающихся странах оптимален метод ЛИФО, что связано с решающей ролью принципа предосторожности. Благодаря выявлению доходов на основе принципа расчета применение метода средней себестоимости или метода ФИФО может привести к увеличению прибыли, что снижает себестоимость. Однако в условиях глобализации это приводит к определенному риску, усложняя оценку фактической рентабельности. Тогда стоимость проданных товарно-материальных запасов оценивается по стоимости первоначальной реальной продукции ТМЗ на конец периода.

В заключение следует подчеркнуть, что положения, используемые в международных стандартах финансовой отчетности, также находят отражение в национальных стандартах бухгалтерского учета Республики Узбекистан, учитывая национальную специфику.

А. А. Дугарева, Н. С. Нечеухина
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Оценка эффективности системы внутреннего контроля и аудита в условиях международной интеграции

Статья посвящена проблеме оценки эффективности системы внутреннего контроля и аудита в условиях международной интеграции. Проанализированы различные подходы к данной проблеме в современных международных стандартах. Рассмотрены проблемы стандартизации внутреннего аудита. Сделан вывод, что для более эффективного управления организацией должна быть создана служба внутреннего аудита, позволяющая оперативно выявлять текущие проблемы и риски.

Ключевые слова: внутренний аудит; внешний аудит; внутренний контроль; международные стандарты внутреннего аудита; система внутреннего аудита; институт внутренних аудиторов; стандартизация.

Необходимость совершенствования национальной системы бухгалтерского учета и аудита как механизма отражения связи между экономикой страны и мировой экономикой, как способа формирования и раскрытия понятной для всех финансовой информации о результатах деятельности определяется международной интеграцией. Развитие отечественного бухгалтерского учета и аудиторской деятельности, с одной стороны, зависит от внутренней социально-экономической ситуации, с другой – является одним из необходимых условий формирования полноценной интеграции страны в мировое сообщество.

Восприятие внутреннего аудита как условия успешного развития компании в России становится все более очевидным. Вместе с тем проблема внедрения эффективно функционирующего внутреннего аудита в отечественных компаниях, несмотря на свою актуальность и значимость, остается недостаточно осмысленной как в научном, так и в практическом отношении.

Практика формирования в России эффективных систем внутреннего аудита и контроля в соответствии с современными концепциями системы внутреннего контроля только начинает складываться [4, с. 425]. Чем крупнее компания и сложнее ее организационная структура, тем масштабнее задачи и жестче требования к системам внутреннего контроля. Система внутреннего контроля, приведенная в соответствие с политикой руководства компании, интересами акционеров и участников, позволяет выявить и снизить коммерческие, финансовые и внутрипроизводственные риски в управлении предприятием, обеспе-

чить эффективное функционирование и развитие предприятия, достижение поставленных целей¹.

Таким образом, в настоящее время система внутреннего контроля многих организаций находится на недостаточно высоком уровне и нуждается в повышении действенности. Рассредоточение контролируемых функций между различными отделами и службами, а также их передача третьим сторонам – аудиторским фирмам, на наш взгляд, не способствуют развитию эффективности внутреннего аудита.

Новые задачи, возникающие в постоянно меняющихся условиях бизнеса, требуют трансформации контрольно-ревизионной функции в компании и соответствующих служб. Задачей будущего является четкое разграничение контрольной, аналитической и консультационной функций. В противном случае при выполнении этих функций в рамках одного подразделения неизбежен конфликт интересов. Гораздо более целесообразно формирование в организациях специально структурного подразделения – службы внутреннего аудита, аккумулирующей большую часть контрольных функций².

В действующей системе российских нормативных правовых актов в области бухгалтерского учета понятие, порядок формирования системы внутреннего аудита, принципов его функционирования, варианты организации, методы и приемы не определены. Однако эти вопросы косвенно рассмотрены в системе аудиторских стандартов, в которых определены порядок действий аудитора по изучению эффективности деятельности внутреннего аудита, оценке ее влияния на объем и процедуры внешнего аудита, использованию результатов его работы³.

Согласно стандартам основная цель внутреннего аудита заключается в обеспечении эффективности функционирования всех видов деятельности организации на всех уровнях управления, а также в защите законных имущественных интересов организации и ее собственников. Аудиторские стандарты предписывают внешним аудиторам в начале проверки оценить систему внутреннего контроля. Оценка эффективности внутреннего аудита проводится на предприятиях, имеющих такую службу.

¹ *Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора за 2016 год / PricewaterhouseCoopers. URL : <http://www.pwc.ru/riskassurance/assets/internal-audit/sopt-2016-report-rus.pdf>.*

² *Институт внутренних аудиторов. URL : <http://www.ii-a.ru>.*

³ *О внесении изменений в федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 г. № 696 : постановление Правительства РФ от 25.08.2006 г. № 523.*

Следует отметить, что большая часть предприятий и организаций России не имеет служб внутреннего аудита. Национальные стандарты аудита были разработаны на основе международных стандартов. В зарубежных странах наличие эффективно функционирующей службы внутреннего аудита является обязательным условием эффективного функционирования всего предприятия в целом [1; 6].

Эффективность системы внутреннего аудита, созданной руководством организации, зависит от его способности решать поставленные задачи и обеспечивать защиту организации от возможных рисков. Оценка эффективности позволяет рассматривать качественную и количественную определенность отдельных элементов системы внутреннего аудита, устанавливать их различие.

По своей сути оценка эффективности системы внутреннего аудита – это обобщение показателей ее действенности и результативности. От эффективности организации и осуществления внутреннего аудита зависит эффективность функционирования экономических единиц, что принципиально важно в современных условиях развития экономики [2].

Большое значение в регламентации внутреннего аудита имеют международные стандарты внутреннего аудита, которые являются одной из составных частей международных основ профессиональной практики [3, с. 76]. Стандарты изложены как принципы и представляют собой основу для проведения внутреннего аудита. Структурно они состоят из стандартов качественных характеристик, стандартов деятельности и стандартов практического применения [5].

Стандарты качественных характеристик и стандарты деятельности имеют основополагающий характер для внутреннего аудита. Они рассматривают характеристики сторон, занимающихся внутренним аудитом, его сущность и критерии оценки деятельности, разрабатываются в едином варианте. Они дают, например, понятие разумной гарантии при внутреннем аудите, определяют требования к взаимодействию руководства и специалистов объекта проверки и внутренних аудиторов, компетенции штатного персонала и т. д.

Стандарты практического применения имеют локальный характер. Они регламентируют порядок проведения отдельных видов аудиторских работ, например, определяют требования к документированию хода и результатов внутреннего аудита, надзор над его качеством; регламентируют доступ к информационным ресурсам, разделению контрольных функций, структуре и содержанию заключительного отчета, организации последующего контроля над устранением выявленных недостатков.

Следует отметить, что международные стандарты внутреннего аудита призваны обеспечить единое понимание его результатов. Они

описывают внутренний аудит как процесс, устанавливают основные требования к его подготовке, проведению и формированию завершающих документов, системе подготовки и повышения квалификации внутренних auditors. Международные стандарты следует воспринимать как общие указания или отправную точку для разработки национальных стандартов деятельности внутренних auditors, которые определяют единые требования к проведению аудиторских проверок, оформлению результатов проверок и консультационных услуг, к порядку подготовки заключительных документов, к подготовке, переподготовке и повышению квалификации внутренних auditors в каждом хозяйствующем субъекте.

Стандарты внутреннего аудита формулируют единые базовые установки, определяющие нормативные требования к качеству и надежности внутреннего аудита и гарантирующие результаты деятельности внутренних auditors при их соблюдении. Они призваны обеспечить однозначное понимание результатов проверок специалистами службы внутреннего аудита и заказчиками этих проверок, регламентировать порядок проведения аудиторских процедур и требования к ним, снизить затраты на проверки, повысить их качество, а также оказывать специалистам службы внутреннего аудита методическую помощь [6].

Таким образом, мировая тенденция к усилению роли контрольных инструментов корпоративного управления в полной мере находит отражение и в отечественных компаниях. Создание эффективных систем внутреннего аудита, контроля и управления рисками, отвечающих современным требованиям, является важнейшим элементом управления компанией, одним из необходимых условий обеспечения эффективности экономической деятельности, финансовой устойчивости, повышения инвестиционной привлекательности и динамического развития предприятий.

Библиографический список

1. *Гузов Ю. Н., Стрельникова О. В.* Практика планирования в риск-ориентированном аудите // Аудиторские ведомости. 2015. № 1. С. 29–41.
2. *Крышкин О. В.* Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы. М. : Альпина-Паблицер, 2013.
3. *Нечухина Н. С.* Особенности и перспективы использования МСФО для целей управленческого учета // Современные аспекты глобализации экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015. С. 75–77.
4. *Нечухина Н. С.* Особенности проведения аналитических процедур в информационной среде // Научные исследования: информация, анализ, прогноз : монография. Воронеж, 2007. Кн. 13. С. 424–432.
5. *Щербакова Е. П.* Комплексный подход к вопросу оптимизации процессов регламентации и стандартизации внутреннего аудита в российских коммерческих организациях // Менеджмент сегодня. 2014. № 2. С. 74–87.

6. *Considerations for audits of internal control over financial reporting* // Staff Audit Practice Alert. 2013. No. 11. URL : https://pcaobus.org/standards/qanda/10-24-2013_sapa_11.pdf.

Н. Л. Жданова¹

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Основные правила учета затрат и калькуляции себестоимости при позаказном методе

Рассмотрены особенности формирования себестоимости при позаказном методе расчета себестоимости.

Ключевые слова: затраты; расходы; себестоимость; бухгалтерский учет; калькуляция; позаказный метод расчета себестоимости.

Целью каждого предприятия является получение наибольшей прибыли от своей деятельности. Чтобы начать деятельность с нуля или открыть новое направление развития компании, необходимо составить бизнес-план, в котором определить объем необходимых затрат и спрогнозировать сумму поступлений. Оценив эти два показателя и просчитав плановую прибыль, можно принимать решение о начале деятельности в данном направлении. Снижение затрат – главенствующий фактор роста прибыли, а грамотный учет затрат способен предоставить информацию о возможных резервах экономики. Данные предпосылки обуславливают актуальность рассматриваемой в настоящей статье проблемы и определяют ее цель – рассмотрение вопросов учета затрат при позаказном методе.

Себестоимость продукции (работ, услуг) занимает наибольший удельный вес в составе затрат.

По мнению С. А. Бороненковой, «себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме затраты, сопряженные с процессом производства и реализации конкретных видов продукции в определенном отчетном периоде» [1, с. 243].

Фактически под понятием себестоимости можно понимать то, во что обходится предприятию выпускаемая им продукция. В нее включаются «перенесенные на продукцию затраты прошлого труда (амортизация основных фондов, стоимость сырья, материалов, и других материальных ресурсов) и расходы на оплату труда работников предприятия (заработная плата)» [4, с. 417].

¹ Научный руководитель – А. Ю. Попов, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

Под калькуляцией (расчетом себестоимости) понимается определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц изделий или на отдельные виды производств [2, с. 537]. Она позволяет определить фактическую или плановую себестоимость объекта или изделия и является основой для их оценки.

Правила калькулирования себестоимости имеют особое значение для организации, поскольку для снижения затрат нужно четко понимать, из чего они складываются и на какие величины можно повлиять, а на какие – нет.

Несмотря на то что в нашей стране существует большое количество положений по бухгалтерскому учету, а также методических рекомендаций, существуют различные мнения по вопросам учета затрат на производство, калькулирования и анализа себестоимости продукции [3, с. 851].

Говоря о классификации затрат на производство, отметим, что подходы к учету затрат на производство и калькулированию себестоимости в отечественной и зарубежной практике различаются. В зарубежных странах для этих целей используется управленческий учет, призванный дать информацию для управления себестоимостью продукции специалистам и администрации организации и ее подразделений. В России же затраты на производство и калькулирование себестоимости продукции прежде всего являются неотъемлемой частью бухгалтерского учета.

В связи с этим подход к признанию затрат, основанный на п. 1 ст. 9 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) «О бухгалтерском учете» («каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом»), влечет искажения при расчете себестоимости, поскольку в реальности не всегда удается придерживаться данного правила и подобные расходы, соответственно, не учитываются в составе затрат по правилам бухгалтерского учета.

Что касается калькуляционных статей, то каждое предприятие регламентирует их самостоятельно, исходя из специфики производства. Как правило, они представлены следующим перечнем:

- сырье и материалы;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата производственных рабочих;
- начисления на заработную плату производственных рабочих;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;

- прочие производственные расходы;
- коммерческие расходы¹.

При расчете себестоимости особое внимание необходимо уделять выбору метода расчета себестоимости.

В бухгалтерском учете существует множество методов для расчета себестоимости продукции, работ, услуг.

В России чаще всего применяются следующие методы:

- нормативный;
- попроцессный;
- попердельный;
- позаказный.

В зарубежных странах чаще применяются такие методы, как директ-костинг, АВ-костинг, по стадиям жизненного цикла продукции и услуг, таргет-костинг, кайзен-костинг и пр. Данные методы отличаются прежде всего распределением косвенных (общепроизводственных и общехозяйственных) затрат.

Для выпуска продукции на предприятиях машиностроения, специализирующихся на выпуске единичного или серийного товара, достаточно часто используется позаказный метод. Для него характерно калькулирование отдельного производственного заказа, а в случае изготовления изделия с длительным процессом производства заказы выдают не на изделие в целом, а на его агрегаты, узлы, представляющие собой законченные конструкции [4, с. 418].

Как правило, учет затрат на производство продукции ведется на счетах, предусмотренных планом счетов и инструкцией по его применению, утвержденных приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н, а именно:

- 20 «Основное производство»;
- 23 «Вспомогательное производство»;
- 25 «Общепроизводственные расходы»;
- 26 «Общехозяйственные расходы»;
- 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».

Калькуляционными считаются счета 20, 23, 29, а счета 25, 26 относятся к собирательно-распределительным.

На счетах 20 и 23 собираются прямые затраты в зависимости от места возникновения затрат, которые подразделяют на основное или вспомогательное производство. Затраты вспомогательных цехов (счета 23 и 29) распределяются в конце месяца между другими цехами и службами, т. е. закрываются на счете 20.

¹ План счетов и Инструкция по его применению, утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н.

Косвенные затраты обычно аккумулируются по дебету счета 25 (если это цеховые расходы) или по дебету 26 (общезаводские расходы). В конце месяца данные расходы списываются с кредита этих счетов в дебет счета 20 путем распределения между отдельными видами продукции пропорционально объему выпуска либо относятся непосредственно на счет учета себестоимости 90.

При распределении затрат по утвержденным статьям калькуляции часто возникают проблемы с отнесением их на себестоимость различной продукции, особенно если перечень выпускаемой продукции достаточно широк.

Для позаказного метода расчета себестоимости характерно то, что при учете затрат на каждый заказ необходимо открыть отдельный аналитический счет с указанием кода заказа. Прямые затраты по заказам ведут на основании первичных документов по учету выработки, расходу материалов (оформляется, например, лимитно-заборная карта, где фиксируется, на какой заказ списываются те или иные материалы), в которых обязательно указывают соответствующий код заказа. Косвенные расходы распределяют между отдельными заказами условно по принятым в данном производстве или отрасли способам. В нашей стране чаще всего применяется директ-костинг. При этом методе учета затрат и калькулирования себестоимости продукции затраты будут учитываться в составе незавершенного производства до окончания заказа. Строго после выполнения заказа составляется отчетная калькуляция.

Частичное выполнение заказов оценивается по плановой себестоимости или по фактической себестоимости заказов, выполненных ранее, с учетом изменений в их конструкции, технологии, условиях производства. В обоих случаях допускается условность оценки частичного выпуска заказа и незавершенного производства.

При окончании работ по заказу оформляются документы на приемку выполненных работ или произведенной продукции. Виды документов предприятие разрабатывает самостоятельно, это могут быть различные акты, ведомости и др., также могут применяться унифицированные формы, такие как КС-2, КС-3.

В индивидуальных производствах себестоимость произведенной продукции определяют суммированием затрат по статьям калькуляции. В мелкосерийном производстве фактическую себестоимость единицы продукции исчисляют делением общей суммы затрат на количество выработанных изделий.

После выполнения заказа затраты фактические по каждой из статей калькуляции сравниваются с плановыми затратами. На этом этапе выявляются отклонения, а также выясняются причины их возникновения, выявляются виновники, после чего принимаются решения относи-

тельно снижения себестоимости продукции (работ, услуг) на будущие периоды [2, с. 549].

Последующий контроль над затратами при данном методе не всегда дает должный эффект. Поэтому главной задачей при позаказном методе является повышение оперативности контроля за прямыми затратами, что возможно при внедрении основных элементов нормативного метода учета затрат (учета затрат по нормам и отклонений от норм) по всем операциям и работам выполняемых заказов.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум, 2016.
2. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит. М. : Перспектива, 2011.
3. *Чугаева Е. Н.* Актуальные проблемы учета затрат на производство, калькулирования и анализа себестоимости продукции животноводства // Молодой ученый. 2016. № 8. С. 850–853.
4. *Шегурова В. П., Коробкова О. В.* Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции в производстве пищевых продуктов // Молодой ученый. 2013. № 5. С. 416–420.

Т. А. Каунова, И. Е. Власова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Теоретические аспекты понятий дебиторской и кредиторской задолженности

Рассмотрены понятия дебиторской и кредиторской задолженности, изучены особенности признания и оценки дебиторской и кредиторской задолженности согласно международным и российским стандартам бухгалтерского учета.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; оценка; резерв по сомнительным долгам; обесценение.

В процессе производства и реализации товаров между организациями возникают товарно-денежные отношения, неотъемлемой частью которых является дебиторская и кредиторская задолженность.

О дебиторской и кредиторской задолженности упоминается еще в трудах одного из основоположников бухгалтерского учета Луки Пачоли. Он писал о двух основных принципах: «Нельзя никого считать должником без его ведома, даже если это показалось бы целесообразным»; «Нельзя никого считать верителем при известных условиях без его согласия» [7, с. 74].

В настоящее время существует множество определений дебиторской и кредиторской задолженности, встречающихся в трудах различных отечественных и зарубежных экономистов, таких как В. В. Ковалев, И. А. Бланк, Ю. Бриггем и Л. Гапенски, С. А. Мицек, Г. К. Таль.

С точки зрения известного экономиста И. А. Бланка, понятия дебиторской и кредиторской задолженности можно рассматривать с позиции товарного (коммерческого) кредита, который представляет собой форму отсрочки платежа при реализации или приобретении товаров, работ или услуг. Он дает характеристику дебиторской задолженности: «Сумма задолженности в пользу предприятия, представленная финансовыми обязательствами юридических и физических лиц по расчетам за товары, работы, услуги, выданные авансы и т. п.» [2, с. 57]. Схожую с И. А. Бланком позицию занимает В. В. Ковалев, который под дебиторской задолженностью понимает «задолженность юридических и физических лиц данному хозяйствующему субъекту» [5, с. 81]. О кредиторской задолженности И. А. Бланк говорит как о внутренней и рассматривает ее в качестве разновидности заемного капитала. «Внутренняя кредиторская задолженность характеризует наиболее краткосрочный вид используемых предприятием заемных средств, формируемых им за счет внутренних источников. Начисления средств по различным видам этих счетов производятся предприятием ежедневно, а погашение обязательств по этой внутренней задолженности – в определенные сроки в диапазоне до одного месяца» [1, с. 159].

А. А. Володин под дебиторской задолженностью понимает неполученную часть выручки предприятия от продаж, образующуюся из договора как отдельный вид обязательств между предприятиями, а также вследствие причинения вреда и иных оснований и являющуюся одним из видов оборотных активов предприятия [3, с. 123]. Дебиторская задолженность, по его мнению, является результатом коммерческого кредита, а источником ее покрытия служит кредиторская задолженность.

Анализ литературных источников свидетельствует, что не существует единого мнения относительно определения дебиторской и кредиторской задолженности, так как каждый ученый рассматривает задолженность с позиции разных областей. Однако многие ученые солидарны в том, что под дебиторской задолженностью следует понимать финансовые активы предприятия, возникшие при взаимоотношениях предприятия с юридическими и физическими лицами, в ходе которых они оказались должны предприятию по расчетам за товары, работы и услуги. При этом кредиторская задолженность – это долговое обязательство предприятия по оплате юридическим и физическим лицам полученных от них товаров, работ или услуг.

Российскую практику регулирования учета дебиторской и кредиторской задолженности, а также их отражения в отчетности регламентирует ряд законодательных документов: Гражданский и Налоговый кодексы РФ, Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н), План счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению, а также ряд положений по бухгалтерскому учету: ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах».

Международная практика ведения бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности закрепила основные принципы и правила их учета в следующих нормативных правовых актах: Концептуальные основы финансовой отчетности, МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств», МСФО (IAS) 18 «Выручка», МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Согласно МСФО (IAS) 32 дебиторская и кредиторская задолженности позиционируются в качестве финансового инструмента. Под финансовым инструментом, в свою очередь, понимается «договор, в результате которого возникает финансовый актив у одного предприятия и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другого». Таким образом, дебиторская и кредиторская задолженности, согласно концепциям МСФО, могут относиться как к финансовым активам, т. е. выступать правом на получение денежных средств или финансовых активов в будущем по договору или правом на обмен финансовыми активами или финансовыми обязательствами с другим предприятием на условиях потенциально выгодных для предприятия, так и к финансовым обязательствам, т. е. обязанностью передать денежные средства или финансовые активы в будущем по договору или обязательством обменяться финансовыми активами или финансовыми обязательствами с другим предприятием на условиях потенциально невыгодных для предприятия [8, с. 4–5].

Исследование юридической, экономической и бухгалтерской природы дебиторской и кредиторской задолженности как долговых обязательств организаций, а также подходов различных авторов

и МСФО к сущности указанных категорий, позволяет нам конкретизировать следующие определения.

Дебиторская задолженность – это часть финансовых активов организации, которая связана с продажей продукции, выполнением работ, оказанием услуг и которая находится во временном пользовании дебиторов, влечет за собой будущие экономические выгоды, юридически закреплена договором купли-продажи между покупателем и поставщиком и подлежит отражению в бухгалтерском учете.

Кредиторская задолженность – это часть финансовых обязательств организации, которая связана с покупкой продукции, работ, услуг и которая находится во временном пользовании организацией, но влечет за собой уменьшение будущих экономических выгод, юридически закреплена договором купли-продажи между покупателем и поставщиком и подлежит отражению в бухгалтерском учете.

В российской практике бухгалтерского учета (согласно п. 6.1 ПБУ 9/99 и п. 6.1 ПБУ 10/99) величина дебиторской или кредиторской задолженности отражается в бухгалтерском учете исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом. Если цена товаров не может быть определена или не предусмотрена, то величина задолженности определяется исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции либо предоставления во временное пользование аналогичных активов.

Согласно п. 6.5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» и п. 6.5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» величина дебиторской и кредиторской задолженности должна быть отражена с учетом всех предоставленных организации по договору скидок (накидок).

Концепции МСФО предполагают первоначальную и последующую оценку дебиторской и кредиторской задолженности, которые, как отмечалось выше, относятся к финансовым активам и финансовым обязательствам. Первоначальная оценка дебиторской и кредиторской задолженности происходит по справедливой стоимости.

Справедливой стоимостью дебиторской и кредиторской задолженности в большинстве случаев является балансовая стоимость, принятая к учету на сумму возникновения задолженности, т. е. на сумму фактических затрат.

После первоначального признания финансового актива в виде дебиторской задолженности или финансового обязательства в виде кредиторской задолженности согласно концепции МСФО каждый отчетный период происходит последующая оценка по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Метод эффективной ставки процента предполагает расчет амортизируемой стоимости и распределение процентного дохода или процентного расхода на соответствующий период. Эффективной ставкой процента является ставка, которая применяется при точном дисконтировании расчетных будущих платежей или поступлений на период их существования.

Амортизированная стоимость включает первоначальную стоимость за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, уменьшенную или увеличенную на сумму накопленной с использованием метода эффективной ставки процента амортизации (разница между первоначальной стоимостью и суммой погашения) и минус суммы уменьшения в связи с обесценением или отнесением к безнадежной задолженности.

Величина переоценки предварительно относится на счет капитала. По истечении времени признания в учете дебиторской или кредиторской задолженности или после их обесценения ниже первоначальной стоимости суммы переоценки списываются на счет прибылей и убытков.

Поскольку дебиторская и кредиторская задолженности являются отсроченными во времени платежами, то для определения их будущих сумм применяется дисконтирование. Модель дисконтирования денежных потоков согласно стандартам МСФО представляет основную сложность учета дебиторской и кредиторской задолженности. Для дисконтирования берется только долгосрочная задолженность. Поскольку в течение года стоимость денег не меняется существенно, краткосрочную задолженность можно не дисконтировать.

В российской системе бухгалтерского учета не применяется метод дисконтирования дебиторской и кредиторской задолженности. Вопрос необходимости и готовности бухгалтерского учета к применению дисконтирования в российской практике учета является спорным среди экономистов и бухгалтеров. В настоящее время нет достаточной нормативно-правовой базы, регламентирующей этот процесс, что свидетельствует, скорее, о неготовности учета.

Российскими и международными стандартами предусмотрена корректировка величины дебиторской задолженности. Корректировка суммы задолженности происходит с помощью создания резерва по сомнительным долгам. По российским правилам организации обязаны формировать резерв по сомнительным долгам, если дебиторская задолженность является сомнительной или безнадежной к взысканию.

Отнесение дебиторской задолженности к сомнительной происходит, если она не погашена в срок или есть высокая степень вероятности того, что она не будет погашена в установленные договором сроки,

а также нет обеспеченности соответствующими гарантиями. При наличии уверенности в том, что дебиторская задолженность будет погашена, резерв не должен создаваться (письмо Минфина России от 27.01.2012 г. № 07-02-18/01).

Формирование резерва осуществляется отдельно по каждой сомнительной задолженности и зависит от платежеспособности дебитора и оценки вероятности погашения задолженности полностью или частично.

В отечественной практике учета нет строгих правил расчета сумм отчислений в резервы по сомнительным долгам. Организация самостоятельно разрабатывает и закрепляет в своей учетной политике порядок формирования резерва по сомнительным долгам [6, с. 215]. Многие российские компании из-за отсутствия в бухгалтерском законодательстве закрепленной методики применяют методику формирования резерва по сомнительным долгам, прописанную в п. 4 ст. 266 НК РФ.

В международной учетной практике существует два основных метода списания сомнительной дебиторской задолженности [4]:

- прямое списание;
- создание поправки на сомнительную задолженность.

Метод прямого списания предполагает, что сомнительная задолженность списывается только в тот момент, когда становится известно, что задолженность не будет погашена, т. е. она становится безнадежной (например, объявление банкротства компании-покупателя). В данном случае не осуществляется предварительная оценка сомнительной дебиторской задолженности. Использование этого метода нарушает принцип соответствия доходов и расходов. На практике его применяют чаще всего в налоговом учете.

Метод создания поправки по сомнительным долгам предполагает, что в конце каждого отчетного периода (конец месяца или конце года по усмотрению организации) производится оценка ожидаемой величины сомнительной задолженности.

Кроме того, мировые компании тестируют задолженность по товарам, проданным в кредит, и по займам, выданным на предмет обесценения. Если имеются основания судить о том, что задолженность обесценилась, то формируют резерв обесценения. Каждый отчетный период компания проверяет данные, свидетельствующие об обесценении задолженности. Порядок признания обесценения задолженности прописан в стандарте МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Кредиторская задолженность, срок исковой давности которой истек, списывается на основании инвентаризации или распоряжения руководителя на финансовые результаты коммерческой организации.

Исследование методик создания резервов по сомнительным и безнадежным задолженностям в российской и международной практике показало, что между ними не существует формальных различий. Затруднения при трансформации отчетности на практике зачастую возникают в случаях, когда российские компании применяют методику формирования резерва по сомнительным долгам из НК РФ либо вообще не создают резервы по сомнительным долгам.

Дебиторская и кредиторская задолженность в российской практике ведения бухгалтерского учета признается в момент перехода права собственности на товар либо при оказании услуг (выполнении работ).

В стандарте МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» дебиторская и кредиторская задолженность признается, только если предприятие становится стороной договорных положений инструмента.

Списание дебиторской или кредиторской задолженности с бухгалтерского учета согласно российской и международной практике не имеет отличий. Дебиторская и кредиторская задолженность списывается с учета, если долг погашен или аннулирован, истек срок действия договора.

Библиографический список

1. *Бланк И. А.* Управление финансовыми ресурсами. М. : Омега-Л ; Киев : Эльга, 2011.
2. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент : учеб. курс. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2007.
3. *Володин А. А.* Управление финансами. Финансы предприятия : учебник. М. : ИНФРА-М, 2011.
4. *Исаева Н. С., Власова И. Е.* Современная международная и отечественная практика формирования резервов по сомнительным долгам // Перспективы развития бухгалтерского учета, аудита, финансово-ревизионного и налогового контроля в современных условиях международной интеграции экономики : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 10–11 октября 2014 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. С. 13–17.
5. *Ковалев В. В., Волкова О. Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : Проспект, 2010.
6. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский (бухгалтерский, управленческий) учет : учебник. 3-е изд. М. : Проспект, 2013.
7. *Пачоли Л.* Трактат о счетах и записях. М. : Финансы и статистика, 2001.
8. *Филипенков С. И.* Обязательства в международных стандартах финансовой отчетности // Аудиторские ведомости. 2012. № 6. С. 12–25.

Л. Н. Кузнецова

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
(Ростов-на-Дону)

Бенчмаркинг как стратегическое направление развития бухгалтерского учета

Статья посвящена проблеме бенчмаркинга. Автор предлагает использовать бенчмаркинг в качестве стратегии развития бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бенчмаркинг; бухгалтерский учет; цифровая экономика.

Современный мир изменяется стремительно, страны, общественные организации, профессиональные сообщества ищут пути гармонизации отношений в изменяющемся пространстве, возможности эффективного взаимодействия между возможно большим количеством субъектов. Полноценные связи возможны в случае знания всех особенностей существующего общества, владения коммуникацией, точного определения вектора развития. Бухгалтерский учет каждой организации должен соответствовать запросам экономики.

Стратегические направления развития рассматриваются на встречах лидеров двадцати ведущих стран мира, стран БРИКС. Решения таких форумов являются ориентирами стратегического развития не только отдельных компаний, но и стран. Так, одна из главных задач стран, входящих в группу G20, в Пекине определена как «развитие цифровой экономики»¹.

Единого определения цифровой экономики не сложилось (некоторые специалисты называют данный этап развития «электронной экономикой»). Можно согласиться с мнением ряда отечественных и зарубежных ученых, определяющих цифровизацию как «использование возможностей онлайн и инновационных цифровых технологий всеми участниками экономической системы от отдельных людей до крупных компаний и государств»². Цифровая экономика требует быстрой сменяемости технологий, усиления взаимосвязей и взаимозависимости всех участников экономической деятельности, повышения уровня образования, что предъявляет дополнительные требования к системе бухгалтерского учета организаций.

Среди основных характерных признаков системы бухгалтерского учета компаний, функционирующих в цифровой экономике, следует выделить:

- информационный подход к организации учетной системы;

¹ *Итоговое* коммюнике саммита G20: риски для экономики сохраняются. URL : <http://tass.ru/ekonomika/1575341>.

² *Банке Б., Бутенко В., Котов И. и др.* Россия онлайн? Догнать нельзя отстать. URL : <http://www.bcg.ru/documents/file210280.pdf>.

- построение системы на платформе бизнес-процессов;
- усиление коммуникативной функции;
- нацеленность на достижение стратегических целей;
- адаптивность к изменениям внешней среды;
- способность обеспечивать прозрачность и интерактивность информации;
- стандартизация бухгалтерской учета, отчетности, контрольных процедур;
- возможность использования международно-признанных учетных систем;
- когнитивный характер и др.

Такой объемный перечень требований к бухгалтерскому учету и частота их изменений предполагают высокую адаптивность учетных систем к переменам. Инструментом, способствующим внедрению инноваций в бухгалтерском учете, может стать бенчмаркинг.

Термин «бенчмаркинг» является аутентичным переводом с английского «benchmarking»), который происходит от слова «benchmark», означающего отметку на фиксированном объекте [1, с. 195] или критерий в статистике [3, с. 77]. Современное наполнение бенчмаркинг стал получать с 1972 г., когда в Институте стратегического планирования Кембриджа его использовали как метод оценки эффективности бизнеса.

Несмотря на неоднозначное восприятие зарубежной терминологии в нашей стране, использование аутентичного понятия, не имеющего однозначного полноценного перевода, но широко распространенного в мире, будет способствовать принятию ценностей глобального пространства, так как в настоящее время бенчмаркинг используется в разных странах.

Бенчмаркинг можно рассматривать как метод сравнения, инструмент улучшений, основанный на обобщении лучшего опыта, технология распространения знаний на основе обучения с целью достижения конкурентоспособных результатов.

Предпосылками распространения бенчмаркинга являются процессы глобализации экономики, развитие информационных технологий, усиление борьбы за все виды ресурсов. Компании конкурируют на мировом рынке, но наряду с конкуренцией возникают интеграционные процессы, объединяющие участников рынка для достижения общей цели – успеха в бизнесе. Сочетание соперничества и сотрудничества создает новые возможности для развития компаний, и одним из эффективных направлений сотрудничества является бенчмаркинг.

Одной из задач, решаемых с использованием бенчмаркинга, является распространение передового опыта. Давно назрела необходимость

обобщения лучшего опыта в области бухгалтерского учета, создания площадки для обмена знаниями, передовой практикой, что полностью корреспондирует с мировыми трендами, в частности со Стратегией экономического партнерства БРИКС¹.

В условиях кризиса сотрудничество некоторых отечественных институтов ограничено, что актуализирует сотрудничество со странами БРИКС. В качестве целей развития Стратегия экономического партнерства БРИКС декларирует следующие положения²:

- содействие более активному обмену передовой практикой в сфере развития деловой среды;
- обеспечение транспарентности и предсказуемости инвестиционной среды;
- поддержка устойчивого развития, уверенного, сбалансированного и инклюзивного роста, финансовой стабильности и принятие сбалансированных мер, направленных на обеспечение социально-экономического развития и охраны окружающей среды;
- повышение прозрачности торгово-инвестиционной среды в рамках международных обязательств и национального законодательства;
- содействие обмену передовым опытом обеспечения корпоративной социальной ответственности;
- содействие развитию электронной торговли и сотрудничества в данной сфере и др.

Аналогичные цели поставлены в Пекине на встрече лидеров стран G20, которые договорились о создании Глобального инфраструктурного центра для обмена опытом и знаниями³.

Всех этих целей невозможно достичь без системы бухгалтерского учета, соответствующей целям и задачам экономики. Руководители стран БРИКС подталкивают профессиональные сообщества к сотрудничеству, красной нитью в Стратегии экономического партнерства БРИКС проходит необходимость обмена передовым опытом.

Достижение цели бенчмаркинга в бухгалтерском учете: совершенствование учетных процессов и повышение качества информации, формируемой учетно-аналитической системой организации, осуществляется при применении определенных методов. К наиболее распространенным методам относятся: самооценка, анализ трендов, диаграмма «паутина», матрица показателей, диаграмма Парето, ранжирование

¹ Стратегия экономического партнерства БРИКС. URL : http://www.brics.mid.ru/bdomp/brics.nsf/Ufa_partnershipstrategy_rus.

² Там же.

³ Итоговое коммюнике саммита G20: риски для экономики сохраняются. URL : <http://tass.ru/ekonomika/1575341>.

проблем с учетом потенциала улучшений, структурирование функций качества и др.

Первоочередными задачами, решаемыми бенчмаркингом, являются поиск, разработка и использование в организации лучших учетных процессов. Бизнес-процессы – основа деятельности большинства компаний, осуществляющих управление по процессам, создание ценности осуществляется путем выполнения цепочки взаимосвязанных процессов.

Бухгалтерский учет в организациях все чаще строится на основе бизнес-процессов, что можно представить в виде модели, включающей следующие модули: схему проектирования, определение компонентов проектирования, схему декомпозиции, показатели эффективности, методы мониторинга и совершенствования. Основная суть бенчмаркинга учетных бизнес-процессов заключается в их построении с использованием лучших процессов, уже функционирующих в других компаниях. Для определения лучших процессов показатели их деятельности следует измерить и сравнить. Это сложный и многоэтапный процесс, подробно описанный в некоторых работах [2]. На основе анализа и существующих возможностей в организациях учетные бизнес-процессы либо проектируются, либо совершенствуются. Информационные технологии позволяют повысить эффективность бенчмаркинга и встроить учетную систему организации в единую информационную базу компании. По мнению Э. Хендриксена и М. Ван Бреда, на смену бухгалтерским регистрам придут базы данных, частью которых станет финансовая информация [4, с. 37]. Менеджмент компании получит необходимый доступ к такой информации, а внешние пользователи на основе ограниченной, но все же обширной базы данных смогут самостоятельно определять тип отчета, который им необходим.

Бенчмаркинг позволяет выявить наилучшие возможности увеличения стоимости компании, найти оптимальные решения важнейших задач. Мир стоит на пороге новой, самой масштабной по скорости и охвату, волны цифровой революции. Она существенным образом изменит устройство глобальной экономической системы.

Библиографический список

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / пер с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 1999.
2. *Кузнецова Л. Н.* Развитие бухгалтерского учета на основе концепции бенчмаркинга : монография. Ростов н/Д : АПСН СКНЦ ВШ ЮФУ, 2014.
3. *Современный* англо-русский русско-английский словарь / под ред. Т. А. Сиротина. М. : БАО-ПРЕСС, ООО ИД РИПОЛ классик, 2012.
4. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М. : Финансы и статистика, 2000.

Ю. И. Миронова¹

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности рисков хозяйственной деятельности

Рассмотрены особенности отражения в консолидированной отчетности рисков хозяйственной деятельности предприятия на примере горно-металлургической компании. Проанализирована классификация бухгалтерских рисков с целью обеспечения непрерывности деятельности, а также учетные процедуры, идентифицирующие эти риски. На примере консолидированной отчетности горно-металлургической компании «Норильский никель» рассмотрено представление в бухгалтерской отчетности данных о рисках.

Ключевые слова: финансовый риск; бухгалтерский риск; раскрытие информации; консолидированная отчетность; резерв по сомнительным долгам.

Использование всего объема экономических показателей, сформированных на основе бухгалтерской информации, позволяет компании создать систему, направленную на решение оперативных, текущих и стратегических задач повышения эффективности финансовой деятельности предприятия. Такая информационная база создается и действует при условии соблюдения первостепенных требований, которые гарантируют доверие к финансовой отчетности – это уместность и достоверность [4].

Однако ряд зарубежных теоретиков, проанализировав потребности инвесторов, пришли к выводу, что пользователям отчетности необходима не только информация отчетного периода, но и прогнозная информация о предполагаемых результатах деятельности с учетом возможных искажений и погрешностей. При этом в отчетности необходимо раскрывать бухгалтерские риски, связанные с данными показателями, а также оценивать возможные последствия неблагоприятных событий. Это позволяет уменьшить уровень неопределенности для прогноза будущих финансовых показателей внешними пользователями отчетности. В российской практике бухгалтерские риски часто рассматриваются как отклонение фактических данных от соответствующих объективному состоянию предприятия, возникающих под действием незначительных искажений в финансовой отчетности [1].

На момент составления финансовой отчетности предприятие сталкивается с риском неопределенности, который вызван следующими факторами: невозможно определить круг будущих заинтересован-

¹ Научный руководитель – И. Е. Власова, кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

ных фактических пользователей, у каждого заинтересованного пользователя имеются специфические информационные потребности и система восприятия пользователями финансовой отчетности не идентична. Поэтому учет бухгалтерского риска и его последствий является одним из ключевых элементов управления современным предприятием [7].

Согласно Л. А. Бернстайну, бухгалтерский риск – комплексная (двойственная) категория, которая:

- имеет первопричинный фактор человеческой природы;
- возникает также из-за неточности, свойственной учетному процессу, которая состоит в наличии альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткого критерия их определения и, следовательно, нечеткости самих стандартов бухгалтерского учета [2].

Таким образом, понятие «бухгалтерский риск» необходимо рассматривать как риск, связанный со сбором, регистрацией и обобщением информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении. Данное понятие является комплексным, такая характеристика исходит из природы риска.

А. Е. Шевелев рассматривает систему бухгалтерских рисков с целью обеспечения непрерывности деятельности (рис. 1).

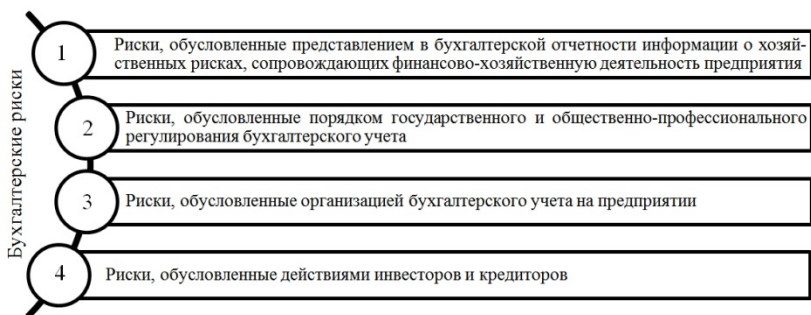


Рис. 1. Риски в бухгалтерском учете предприятия [5]

Первая система рисков, согласно разработке профессора Гарвардской бизнес-школы Р. Г. Экклза и председателя Совета по стандартам финансовой отчетности в Великобритании Э. М. Киган, включает следующие виды риска (рис. 2).



Рис. 2. Основные виды рисков, сопровождающих деятельность предприятия [6]

В целях обеспечения непрерывности деятельности хозяйственный субъект регламентирует учетные процедуры и идентифицирует риски следующими основными способами:

- представление в бухгалтерской отчетности данных о рисках и о последствиях их действий в несистематизированном виде;
- представление в бухгалтерской отчетности данных о хозяйственных рисках, сопровождающих деятельность предприятия, в несистематизированном виде;
- отражение на счетах бухгалтерского учета последствий действия хозяйственных рисков и раскрытие этой информации в отчетности.

Рассмотрим подробнее первый способ на примере консолидированной отчетности горно-металлургической компании «Норильский никель» в части представления информации о кредитных рисках за отчетный 2015 год.

Порядок раскрытия информации о рисках в консолидированной финансовой отчетности соответствует требованиям МСФО и содержится в Примечаниях к консолидированной финансовой отчетности, которая включает описательную часть и итоговую расчетную часть в табличной форме.

В ходе своей деятельности группа компаний «Норильский никель» подвержена финансовым рискам, в том числе кредитному. Поэтому с целью оценки и контроля подверженности компании к финансовым рискам используется система управления рисками [3].

Кредитный риск заключается в том, что контрагент может не исполнить свои обязательства перед компанией в срок, что повлечет за собой возникновение финансовых убытков. Подверженность кредитному риску вызвана наличием денежных средств и их эквивалентов, депозитов в банках, а также необеспеченной торговой и прочей дебиторской задолженности. Группа осуществляет постоянный мониторинг и контроль за риском неплатежей¹.

Управление рисками осуществляет Управление финансовых рисков. Группой были разработаны, документально оформлены и утверждены положения и политики в отношении механизмов управления рыночными и кредитными рисками, риском ликвидности и использования производных финансовых инструментов.

Влияние кредитного риска в основном зависит от индивидуальных особенностей покупателей, в особенности от риска неисполнения обязательств и странового риска. Группа работает с различными покупателями, при этом значительная часть продаж приходится на крупных покупателей. Несмотря на то что текущая экономическая ситуация может оказать негативное влияние на способность покупателей погашать свой долг, денежные средства и их эквиваленты размещаются только в тех банках, которые, по мнению Группы, имеют минимальный риск дефолта².

При заключении сделок с новым контрагентом руководство оценивает кредитоспособность потенциального клиента или финансового учреждения. Группа не является экономически зависимой от ограниченного числа покупателей, поскольку вся производимая продукция может быть свободно реализована на мировых товарных рынках. В табл. 1 приведены данные об оборотах по реализации продукции покупателям.

Руководство полагает, что за исключением остатков на банковских счетах, представленных выше, у Группы нет значительной концентрации кредитного риска.

Денежные средства и их эквиваленты, займы выданные, безотзывные аккредитивы, представляющие обеспечительные депозиты, размещенные в банке на конец года, торговая и прочая дебиторская задолженность, подверженные кредитному риску, приведены в табл. 2.

Движение резерва по сомнительным долгам за 2014 и 2015 гг. представлено в табл. 3.

¹ Финансовый директор. URL : <http://www.fd.ru>.

² Информационно-аналитический портал «Предпринимательское право». URL : <http://lexandbusiness.ru>.

Т а б л и ц а 1

**Обороты по реализации продукции покупателям Группы
(по данным на 31 декабря)**

Показатель	2015			2014		
	Количество покупателей	Оборот, млн р.	Доля, %	Количество покупателей	Оборот, млн р.	Доля, %
Крупнейший покупатель	1	62 484	12	1	40 392	9
Следующие 9 крупнейших покупателей	9	206 167	41	9	157 954	35
<i>Итого</i>	<i>10</i>	<i>268 651</i>	<i>53</i>	<i>10</i>	<i>198 346</i>	<i>44</i>
Следующие 10 крупнейших покупателей	10	66 507	13	10	60 440	13
<i>Итого</i>	<i>20</i>	<i>335 158</i>	<i>66</i>	<i>20</i>	<i>258 786</i>	<i>57</i>
Остальные покупатели		170 982	34		197 227	43
<i>Итого</i>		<i>506 140</i>	<i>100</i>		<i>456 013</i>	<i>100</i>

Примечание. Составлено по: *Консолидированная* финансовая отчетность ПАО «Норильский никель» за 2015 г. URL : <http://www.nornik.ru/assets/files/2015/IFRS-Consolidated-FS-2014-Rus-USD.pdf>.

Т а б л и ц а 2

Денежные средства и их эквиваленты, подверженные риску, тыс. р.

Показатель	31.12.2015	31.12.2014
Денежные средства и их эквиваленты	295 480	157 147
Займы выданные, торговая и прочая дебиторская задолженность	16 097	20 662
Торговая и прочая дебиторская задолженность, нетто (за минусом резерва)	12 083	15 463
Безотзывные аккредитивы	8 842	4 021
Банковские депозиты	397 000	5 124

Примечание. Составлено по: *Консолидированная* финансовая отчетность ПАО «Норильский Никель» за 2015 г. URL : <http://www.nornik.ru/assets/files/2015/IFRS-Consolidated-FS-2014-Rus-USD.pdf>.

Т а б л и ц а 3

Движение резерва по сомнительным долгам

Показатель	31.12.2015	31.12.2014
Остаток на начало года	5,199	3,857
Изменение резерва по сомнительным долгам	(324)	1,598
Списание торговой и прочей дебиторской задолженности	(861)	(218)
Выбытие в связи с продажей дочернего предприятия	–	(38)
Остаток на конец года	4,014	5,199

Примечание. Составлено по: *Консолидированная* финансовая отчетность ПАО «Норильский Никель» за 2015 г. URL : <http://www.nornik.ru/assets/files/2015/IFRS-Consolidated-FS-2014-Rus-USD.pdf>.

Согласно созданной внутренней методологии, для усиления контроля над просроченной задолженностью и определения требуемого уровня резервов по потерям по РСБУ и МСФО применяются процедуры по установлению потенциально возможного уровня просроченной задолженности. Управление кредитным риском на уровне портфеля включает в себя, помимо прочего, периодическое измерение и анализ рисков консолидированного кредитного и инвестиционного портфеля, для обеспечения соблюдения кредитной политики и установленных лимитов. Кроме того, на уровне портфеля проводится анализ рисков концентрации, которые подлежат выявлению, измерению и мониторингу путем вынесения периодических и специальных отчетов на заседание Правления. Группа компаний «Норильский никель» также проводит стресс-тесты по кредитному риску, и в случае выявления проблем их результаты учитываются при разработке плана мероприятий по минимизации рисков¹.

Таким образом, исследование опыта отражения кредитных рисков в бухгалтерской (финансовой) отчетности одной из крупнейших компаний страны позволяет говорить о том, что к активам, подлежащим кредитному риску, Группа относит не только задолженность покупателей, что достаточно широко освещено в современной литературе и практике, но и денежные средства на счетах, аккредитивах и депозитах, а также выданные займы. При этом заинтересованному пользователю отчетности следует иметь в виду, что, если по просроченным выданным займам компания может создать резерв и оценить потери или сформировать резерв обесценения займа, то риск денежных средств в банках всегда будет находиться в зоне неопределенности, включая риск дефолта банка, становой и валютный риск. В этой ситуации каждая компания должна разрабатывать методы оценки и управления рисками [4].

Библиографический список

1. *Бартон Т.* Комплексный подход к риск-менеджменту. М. : Вильямс, 2006.
2. *Бернстайн П.* Против богов: укрощение риска : пер. с англ. М., 2006. С. 286–287.
3. *Гетьман В. Г., Терехова В. А.* Бухгалтерский финансовый учет : учебник для вузов. 3-е изд., перераб., доп. М. : Финансы и статистика, 2009.
4. *Исаева Н. С., Власова И. Е.* Современная международная и отечественная практика формирования резервов по сомнительным долгам : матери-

¹ *Консолидированная* финансовая отчетность ПАО «Норильский Никель» за 2015 г. URL : <http://www.normik.ru/assets/files/2015/IFRS-Consolidated-FS-2014-Rus-USD.pdf>.

алы V Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 10–11 октября 2014 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. С. 13–17.

5. *Невешкина Н. А., Ремизова Н. Н., Ионова А. Ф.* МСФО учет и отчетность. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013.

6. *Шевелев А. Е., Шевелева Е. В.* Риски в бухгалтерском учете : учебник. М. : Эксмо, 2010.

7. *Экклз Р. Дж., Герц Р. Х., Киган Э. М., Филлипс Д. М. Х.* Революция в корпоративной отчетности. М. : Олимп-Бизнес, 2014.

О. В. Мустафина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Применение контроллинга для повышения емкости учетно-аналитического обеспечения финансового управления бизнес-структурами розничной торговли

Рассмотрено использование контроллинга для повышения емкости учетно-аналитического обеспечения бизнес-структур розничной торговли.

Ключевые слова: контроллинг; финансовое управление; учетно-аналитическое обеспечение; бизнес-структура розничной торговли; качественно-количественные критерии.

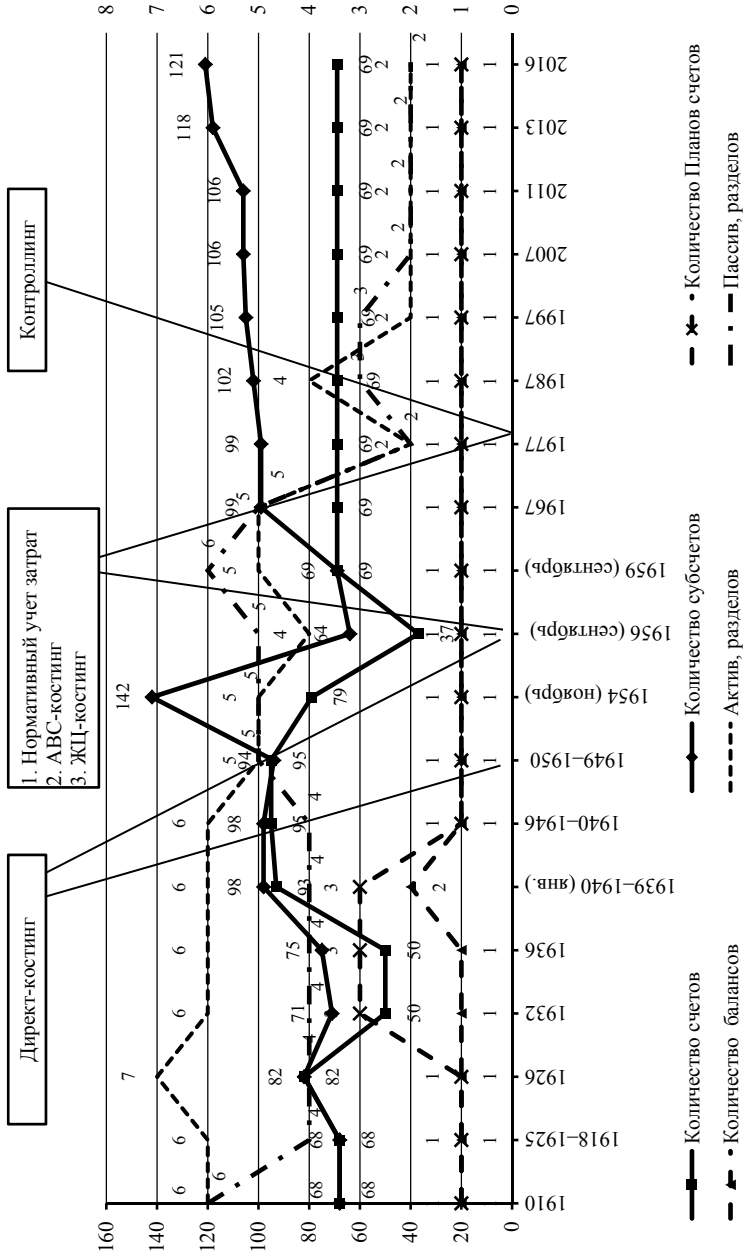
Целью деятельности бизнес-структуры розничной торговли является получение чистого нераспределенного дохода посредством максимизации доходов и минимизации расходов в рамках реализации модели контроллинга. Модель контроллинга – это комплексная система управления, направленная на интеграцию всех систем менеджмента в рамках финансового управления с целью повышения эффективности деятельности. В рамках модели контроллинга, оптимизируя результат финансовой деятельности и максимизируя чистый доход через планирование и контроль расходов и прибыли, использует и формирует информационную базу, предназначенную для разных групп потребителей. Для максимизации чистых доходов и минимизации расходов необходимо иметь информацию о том, как в целом доходы и расходы формируются [1, с. 15]. Важность подобной информации была еще необходима в эпоху палеолита. В исследованиях ряда отечественных авторов (О. О. Бауэр, И. Ф. Шер, Н. С. Лунский и Г. А. Бахчисарайцев, И. А. Кошкин, Я. М. Гальперин, Д. А. Львова, Л. Н. Родина, М. И. Кутер), отправной точкой генезиса учетно-аналитического обеспечения деятельности хозяйствующего субъекта считается эпоха Древнего мира. Хотя, с точки зрения П. А. Корчагина, зачатки учетной информации появились в период палеолита и мезолита, тогдашние заинтересо-

ванные субъекты хозяйственной деятельности собирали первичную информацию и вели «продоучет» своего урожая и скота, отражая информацию на носителях, которыми служили зарубки на костях и бивнях мамонта, наскальные рисунки и т. п. На протяжении различных эпох, общественных формаций и экономических укладов развивалось учетно-аналитическое обеспечение деятельности хозяйствующих субъектов, изменялась и его емкость, как правовая, так и документарно-информационная.

Исследованиями В. Л. Янина, А. П. Зализняка и Т. Н. Мальковой доказано, что развитие Руси в период становления государственности (862–1164 гг.) до и после принятия христианства сопровождалось развитием учета фактов и операций сословно-структурированной хозяйственной деятельности. Учет велся на различных носителях информации – бересте, деревянных носителях, свитках, писцовых книгах повсеместно по всей территории Руси [2, с. 47]. Ведение учета предусматривало наличие общепринятых для всех сословий терминов для обозначения хозяйственных фактов и операций, мер и весов. В петровский период и до 50-х гг. XIX в. государство регулировало учетное обеспечение управления хозяйствующими субъектами. Первый государственный акт, в котором рассматривались вопросы учета, датируется 22 января 1714 г.¹ В период становления финансового управления в Российской империи с 50-х гг. XIX в. вплоть до 1917 г. актуально было получение информации о фактах хозяйственной деятельности для «балансоведения», расчет ссудных операций осуществлялся по формулам из курса «коммерческая арифметика» [2, с. 60] с применением карточек.

Основу современной аналитической составляющей учетно-аналитического обеспечения для целей финансового управления составляет Инструкция от 26 мая 1899 г. № 60 «О применении Положения о государственном промысловом налоге», утвержденная Министерством финансов России, вводившая понятие публичной отчетности и перечень предприятий, обязанных публиковать бухгалтерскую отчетность. Унификация баланса была проведена только в 1910 г. [3, с. 20]. Именно в этот период документарно-информационная емкость учетно-аналитического обеспечения формировалась из данных учета фактов деятельности, т. е. пермутаций и модификаций имущества и источников его образования, для целей производства использовалось три счета с ведением в натуральных единицах.

¹ «Об обревизовании всех Канцелярий, приказов, по приходу и расходу денежной казны в Ближней Канцелярии, о счетоводстве в каждом присутственном месте, где доходы поучаются и о присылке срочных ведомостей в Ближнюю канцелярию».



Динамика генезиса документарно-информационной емкости учетно-аналитического обеспечения за 1910–2016 гг.

В советский период документарно-информационная емкость формировалась за счет учетных данных производственно-хозяйственной деятельности объединений, предприятий и организаций, структурированных по уровням учета (бухгалтерский и производственный), отраслям народного хозяйства (промышленность, торговля и т. д.). Документарно-информационная емкость изменялась в соответствии с динамикой информативности плана счетов и структуры баланса (см. рисунок).

В период становления учетно-аналитического обеспечения с 1910 по 2016 г. целью изменения системы учета было повышение эффективности принимаемых управленческих решений, для которых необходимо не только обеспечить поступление информации, отражающей реальное положение дел, организовать унифицированную, сжатую, четкую и простую форму ее подачи, но и соблюсти своевременность ее поступления. Только оперативность сбора и обработки данных, их значимость и актуальность позволяют принимать эффективные бизнес-решения. С увеличением объемов информации, необходимой для принятия управленческих решений, и сокращением сроков на ее предоставление возрастает число событий хозяйственной деятельности, требующих учета [4, с. 183]. В результате изучения генезиса учетно-аналитического обеспечения сформировался подход к документарно-информационной емкости учетно-аналитического обеспечения как основы для реализации требований к учетно-аналитическому обеспечению; наполняемости данными, точности, оперативности, унифицированности и доступности для разрешенных различных потребностей в процессе принятия решения.

Под документарно-информационной емкостью учетно-аналитического обеспечения понимаем качественно-количественные критерии учетной информации, включая данные финансовой (бухгалтерской) отчетности, необходимые и достаточные для принятия решения в сфере финансового управления бизнес-структурами розничной торговли. Качественно-количественные критерии представлены в таблице.

**Качественно-количественные критерии
документарно-информационной емкости
системы учетно-аналитического обеспечения**

Критерии	Наименование	Способ измерения
Качественные	Репрезентативность	Унифицированная методика
	Наполненность (единичная емкость показателя)	Необходимая и достаточная сумма информации о единичном факте хозяйственной деятельности
	Релевантность	Транзакционные затраты
	Доступность	Унификация терминологии
Количественные	Аналитичность	Энтропия
		Коэффициент аналитичности

Американский ученый Клод Шеннон предложил в 1948 г. формулу определения количества информации, которая учитывает возможную неодинаковую вероятность сообщений в наборе. Репрезентативность – обоснованность показателя или группы показателей для применения в контроллинге для целей анализа и планирования. Анализ и планирование в контроллинге проводится по стандартизированным методикам. Аналитичность – количество аналитических показателей, рассчитанных с использованием учтенного факта хозяйственной деятельности, в том числе отраженного в финансовой (бухгалтерской) отчетности, определяется по формуле

$$K_a = a_i / f_d, \quad (1)$$

где K_a – коэффициент аналитичности; a_i – аналитический показатель (например, ликвидность); f_d – факты хозяйственной деятельности, используемые при расчете данного показателя либо имеющие универсальный характер (пример – стоимость имущества в динамике и статике).

Если до получения документарно-закрепленной информации пользователь имеет некоторые сведения о факте хозяйственной деятельности τ , то мерой его неосведомленности является функция $N(\tau)$:

$$N(\tau) = n_{(\tau)}^{\infty} - n_{(\tau)}^{\beta}. \quad (2)$$

После получения документарно-закрепленной информации уменьшается априорная неосведомленность пользователя за счет документарно-информационной емкости. Энтропия может рассматриваться как мера недостающей документарно-информационной емкости. Релевантность – соответствие между желаемой и действительно получаемой информацией:

$$R_a(x) = [\infty \times D_a(x) + \rho \times N_a(x)] + G(\gamma R_a), \quad (3)$$

где $R_a(x)$ – итоговое значение релевантности полученной информации о факте хозяйственной деятельности; $[\infty \times D_a(x) + \rho \times N_a(x)]$ – пертинентная релевантность; $D_a(x)$ – внешние факторы влияющие на релевантность; $N_a(x)$ – внутренние факторы, влияющие на релевантность (учетная политика, план счетов, режим налогообложения и т. д.); γR_a – техническая релевантность – соответствие документарной формы и информационного содержания; ∞ , ρ , G – коэффициенты оперативности горизонта планирования.

Контроллинг, реализуемый бизнес-структурами розничной торговли, включает в себя весь перечень инструментов финансового управления, позволяющих достичь максимизации прибыли при минимизации затрат.

В бизнес-структурах розничной торговли применяемые ранее модели управления, такие как директ-костинг, ABC-костинг, в своей основе имеют цель минимизации издержек обращения как в совокупности, так и в разрезе каждой статьи, при которых субъект хозяйствования останется безубыточным; может прогнозировать оптимальный уровень товарных закупок; осуществлять прогноз издержек обращения при вариациях объема продаж, цены или прибыли. В контроллинге минимизация издержек – это промежуточная цель финансовой стратегии. В современных условиях бизнес-структуры розничной торговли, кроме основной деятельности, оказывают также услуги общественного питания, торговые услуги, услуги эквайринга и кредитования, размещения и доставки, т. е. реализуют прямую функциональную деятельность, по которой получают прямой функциональный доход, и косвенную функциональную деятельность, по которой получают косвенный функциональный доход.

Упомянутые выше модели финансового управления не учитывают сложность и структурированность деятельности современных бизнес-структур розничной торговли. Контроллинг за счет своего комплексного охвата финансовым анализом «самых дальних уголков» в деятельности бизнес-структуры розничной торговли позволяет на оперативном, текущем и стратегическом горизонтах проводить финансовое управление всей системы. Поэтому для реализации контроллинга необходима документарно-информационная емкость, сформированная по данным оперативного бухгалтерского учета и финансовой отчетности, данным о движении имущества и источников его образования, денежных потоков, персонала, товаров, и т. д. [5, с. 19], т. е. весь комплекс информации о деятельности бизнес-структуры розничной торговли. Качественно-количественным критерием документарно-информационной емкости будет являться репрезентативность в диапазоне:

$$0 \geq P \geq 3\% \rightarrow 0. \quad (4)$$

Наполненность (единичная емкость показателя) – документарное и информационное соответствие требованиям законодательства и пользователей:

$$\varepsilon = 1,0, \text{ т. е. } \varepsilon \rightarrow 1,0.$$

$$K_a = a_i / f_d \rightarrow 1/2.$$

Энтропия $N(\tau) \rightarrow 0$.

$$R_a(x) = [\infty \times D_a(x) + \rho \times N_a(x)] + G(\gamma R_a) \rightarrow 1,0.$$

Таким образом, при контроллинге необходима документарно-информационная емкость учетно-аналитического обеспечения, равная:

$$DIV = P + K_a + N(\tau) + R_a(x) + \varepsilon + \vartheta = 0 + 0,5 + 0 + 1,0 + 1,0 + 1,0 = 3,5.$$

Достижение емкости показателя 3,5 ед. при организации учетно-аналитического обеспечения документарно-информационных носителях является гарантией информационной основы обеспечения реализации контроллинга как концептуальной основы финансового управления бизнес-структуры розничной торговли.

Библиографический список

1. *Евстафьева Е. М., Шароватова Е. А.* Теоретические и практические аспекты формирования отчетности на основе учетно-аналитического обеспечения системы управления // *Аудит и финансовый анализ*. 2015. № 5. С. 15–18.
2. *Исторический очерк русского конкурсного процесса: исслед.* А. Х. Гольмстена, проф. Воен.-юр. акад. СПб. : Тип. В. С. Балашева, 1888.
3. *Малькова Т. Н.* Учетно-финансовая практика Великого Новгорода XI–XIV веков по текстам берестяных грамот // *Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)*. 2012. № 3. С. 31–35.
4. *Нечехина Н. С.* Вопросы методологии и развития бизнес-процессов // *Образование. Наука. Инновации: Южное измерение*. 2012. № 3. С. 200–205.
5. *Шитова Т. Ф.* Контроллинг с помощью системы «1С: Управление производственным предприятием 8» // *Управление инвестициями и инновациями*. 2015. № 1. С. 10–25.

С. В. Поведишникова, В. Н. Носкова
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Особенности бухгалтерского учета доходов и расходов в микрофинансовых организациях

Рассматривается достаточно новая сфера деятельности в отечественной экономике – микрофинансирование. Дано понятие микрофинансовых организаций, рассмотрены состав доходов и расходов и особенности их формирования в микрофинансовых организациях. В статье исследуется порядок формирования и восстановления резервов на возможные потери по займам, анализируются особенности признания задолженности безнадежной. Определены особенности и проблемы бухгалтерского учета в микрофинансовых организациях, предложено направление совершенствования учета в данной сфере экономической деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; микрозаем; микрофинансовая организация; доходы; расходы.

В соответствии с законодательством микрофинансовые организации (МФО) – это организации, основным видом деятельности которых является микрофинансирование субъектов малого предпринимательства, а также малообеспеченных слоев населения [4, с. 52]. Данный вид экономической деятельности появился в России относительно недавно: 02.07.2010 г. был принят закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Рынок МФО в России находится на начальной стадии своего развития, поэтому возникают проблемы не только нормативно-правового регулирования, но и учетно-аналитического обеспечения, проблемы формирования статистических данных [1, с. 4]. На современном этапе экономического развития складываются условия, при которых спрос на банковские услуги снижается, а на услуги МФО – возрастает, следовательно, изучение и анализ деятельности данных организаций, особенностей их бухгалтерского учета является актуальным.

Основной вид деятельности микрофинансовой организации – предоставление микрозаймов¹. В соответствии с Законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» микрозаем – это заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей один миллион рублей.

Для определения экономической сущности средств, переданных заемщику займодавцем по договору займа, следует обратиться

¹ *Бухгалтерский учет в микрофинансовых организациях. Основные особенности – Новости компаний.* URL : <http://ppt.ru/guide/news/129985>.

к ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». В этих нормативных документах отражены два ключевых для бухгалтерского учета микрофинансовой организации момента.

Во-первых, денежные средства, переданные заемщиком по договору займа, не являются расходами организации¹.

Во-вторых, денежные средства, возвращенные заемщиком в рамках исполнения обязательств по договору займа, не являются доходами организации².

В ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» дается определение финансовых вложений, а также устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о них. Итак, под финансовыми вложениями понимаются такие активы организации, которые одновременно отвечают следующим требованиям:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями;
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости³.

В связи с этим необходимо отметить, что беспроцентные микрозаймы не относятся к категории финансовых вложений.

Таким образом, доходами по обычным видам деятельности микрофинансовой организации являются проценты по договорам микрозайма. В соответствии с подп. 15 п. 3 ст. 149 Налогового кодекса РФ такие доходы налогом на добавленную стоимость не облагаются. Особенностью деятельности МФО также является то, что договоры займа, как правило, имеют краткосрочный характер.

К прочим доходам МФО относятся:

- пени и штрафы, начисляемые в соответствии с условиями договоров микрозайма;
- восстановление сформированного ранее резерва на возможные потери по займам.

Расходами по обычным видам деятельности МФО являются расходы, связанные с выдачей микрозаймов, поскольку обычным видом

¹ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н.

² Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н.

³ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 : приказ Минфина России от 10.12.2002 г. № 126н.

деятельности для организации является микрофинансовая деятельность.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежном выражении или иной форме либо величине кредиторской задолженности [2, с. 201].

К таким расходам относятся:

- затраты на оплату труда, в том числе налоги и взносы;
- затраты на бухгалтерское обслуживание;
- затраты на арендную плату;
- затраты на рекламу;
- затраты на услуги связи, интернет;
- затраты на прочие услуги (почтовые и т. п.).

Прочими расходами являются расходы, не связанные с выдачей микрозаймов, в частности:

- расходы на услуги банков;
- расходы на оплату различных государственных пошлин;
- расходы по формированию резерва на возможные потери по займам (отчисления в оценочные резервы);
- расходы, связанные с обслуживанием обязательств по привлеченным организацией средствам;
- иные расходы, которые не могут быть отнесены к расходам по обычным видам деятельности.

Деятельность микрофинансовых организаций связана с высоким риском невозвратов выданных займов. В связи с этим микрофинансовые организации обязаны ежеквартально по состоянию на последнее число квартала проводить инвентаризацию займов [1, с. 29]. По тем займам, которые не исполнены (полностью или частично) на последнее число квартала, необходимо формировать резервы на возможные потери по займам¹. Суммы отчислений в резервы на возможные потери по займам включаются в состав прочих расходов в течение отчетного (налогового) периода².

Размер этих резервов зависит от вида заемщиков и длительности просрочки платежей. По срокам просрочка разбита на группы с шагом в 30 календарных дней, т. е. от 1 до 30 дней, от 31 до 60 дней и т. д. Резервы формируются по совокупной сумме займов, входящих в ту или

¹ Утвержден порядок расчета МФО резервов на возможные потери по займам. URL : <http://www.klerk.ru/buh/news/395350/>.

² О направлении разъяснений : письмо ФНС России от 01.10.2015 г. № ГД-4-3/17136@.

иную группу. При этом необходимо отдельно формировать резервы по сумме основного долга и по сумме начисленных процентов¹.

Поскольку суммы выданных займов относятся к финансовым вложениям, также требуется формировать резервы под обесценение финансовых вложений. В отношении процентов по выданным займам формируется резерв по сомнительным долгам.

Сформированные резервы микрофинансовые организации используют для списания с баланса безнадежной задолженности по микрозаймам. При этом задолженность признается безнадежной, если одновременно выполняются следующие условия:

- микрофинансовая организация предприняла необходимые и достаточные действия по ее взысканию и по реализации прав, вытекающих из наличия обеспечения по микрозайму;
- в наличии есть документы и (или) акты уполномоченных государственных органов, необходимые и достаточные для принятия решения о списании безнадежной задолженности по микрозайму за счет сформированных под нее резервов (судебные акты, акты судебных приставов-исполнителей и пр.).

МФО вправе признать долг безнадежным, если просрочка по займу составляет более года. Списание долга по истечении срока исковой давности приводит к тому, что заемщик получает от МФО деньги безвозмездно. Следовательно, у такого физического лица возникает доход, облагаемый НДФЛ². А микрофинансовая организация, хотя и выступает источником этого дохода, удержать налог не имеет возможности. В итоге МФО необходимо направлять в налоговую инспекцию сообщения о сумме налога по форме 2-НДФЛ (п. 5 ст. 226 НК РФ).

Бухгалтерский учет в микрофинансовых организациях достаточно специфичен и может сопровождаться различными проблемами, что вызвано многими особенностями в деятельности и в организации бухгалтерского учета в МФО.

Во-первых, постоянное обновление законодательства и введение новых форм отчетности ставят микрофинансовые организации в зависимость от наличия высококвалифицированных кадров [3, с. 56].

Во-вторых, рассматривая проблемы бухгалтерского учета, стоит отметить трудности в разнесении оплат. Данная проблема заключается в том, что стандартная программа для ведения бухгалтерского учета – «1С:Бухгалтерия» при возврате долга и формировании приходного кас-

¹ *О порядке* формирования микрофинансовыми организациями резервов на возможные потери по займам : указание ЦБ РФ от 14.07.2014 г. № 3321-У.

² *По вопросу* налогообложения налогом на доходы физических лиц сумм неистребованной кредиторской задолженности : письмо Минфина РФ от 13.11.2007 г. № 03-11-04/2/274.

сового ордера не умеет различать, что является основным долгом, а что идет на погашение процентов и штрафов. В итоге бухгалтеру необходимо открывать список движений документа и вручную корректировать движения по каждой возвращенной оплате, вручную высчитывать сумму процентов. А это достаточно трудоемкий процесс, тем более если организация имеет большой объем займов.

Третья проблема связана с начислением процентов по займам. Она появилась, когда все микрофинансовые организации были обязаны перейти на общую систему налогообложения. При упрощенной системе налогообложения все было достаточно просто: начисление процентов по займам можно было производить по факту погашения долга, поскольку использовался кассовый метод и объектом налогообложения была фактически внесенная сумма оплат по процентам. При общей системе налогообложения дело обстоит иначе. Принцип начисления требует признания доходов независимо от поступивших оплат, и МФО на конец каждого месяца должны начислить проценты по каждому выданному займу. Бухгалтеру МФО приходится последним числом месяца по каждому незакрытому займу произвести расчет и сформировать бухгалтерские проводки по начислению процентов на счет доходов (90.01). При большом объеме займов и при отсутствии специализированных бухгалтерских программ это становится трудной задачей, которая занимает большое количество времени.

Также очень трудоемким процессом является расчет и формирование резервов на возможные потери по займам. Сначала бухгалтеру необходимо выделить все просроченные займы и сгруппировать их в зависимости от срока просрочки, а также его принадлежности к той или иной группе риска. После этого должен быть произведен расчет сумм, которые необходимо отнести на резерв по процентам (счет 63), а также на резерв по основному долгу (счет 59). При этом расчет сумм резервов производится по определенной методике. Кроме этого, необходимо произвести уменьшение резерва для случаев, когда по займу был сформирован резерв, но оплата впоследствии была произведена заемщиком и долг был закрыт. Все это в совокупности дает весомое увеличение трудозатрат бухгалтера и риски получить ошибки при формировании резервов, поскольку при большом количестве займов данная операция требует больших ресурсов [1, с. 30].

Отдельная проблема заключается в формировании отчетности МФО для Центрального банка. Показатели для отдельных разделов отчетности можно получить из программы «1С:Бухгалтерия», но количественные и суммовые показатели, касающиеся займов, необходи-

мо формировать вручную. Аналогичные трудности возникают с получением данных, необходимых для заполнения раздела отчетности, связанного с расчетом полной стоимости кредита (займа).

В последний год появилась еще одна форма отчетности для ЦБ РФ – Отчет об операциях с денежными средствами. Данный отчет формируется по аналогии с Отчетом о движении денежных средств, входящим в состав бухгалтерской отчетности, но статьи движения денежных средств во многом отличаются в этих двух формах. Это также вынуждает проделывать практически двойную работу по разнесению операций по статьям движения денежных средств.

Начиная с отчетности за II квартал 2016 г. к ежеквартальному отчету МФО добавилось большое количество данных, которые необходимо заполнять, в том числе по обособленным подразделениям, движению денежных средств, сформированным резервам и т. д. Получение необходимой информации производится вручную.

Решением данных проблем может стать автоматизация бухгалтерского учета в микрофинансовых организациях. Но важным критерием автоматизации учета является ее экономическая целесообразность, т. е. расходы на внедрение программы должны обязательно оправдываться доходами, полученными в результате ее применения. Кроме этого, важным критерием при выборе программы для учета в МФО (бухгалтерского, налогового или управленческого) является простота ее использования, поскольку программа должна решать проблемы, а не создавать новые.

Библиографический список

1. Горелова Л. В., Оболенская Ю. А. Анализ деятельности микрофинансовых организаций в РФ // Вестник Екатеринбургского института. 2015. № 1. С. 28–34.
2. Захаров И. В., Калачева О. Н. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие. М. : Юрайт, 2015.
3. Королев Д. А. Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России // Общество: политика, экономика, право. 2013. № 2. С. 54–58.
4. Мохов В. Г., Матвеева Л. П. Моделирование деятельности микрофинансовых организаций // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. 2013. № 2. С. 50–55.

Д. Сатывалдыева, А. Туркманов
Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)

Чистая прибыль – основной источник выплаты дивидендов общества

Раскрывается юридическое содержание определения «дивиденд», отнесение дивидендов к составляющей части совокупного дохода налогоплательщика, выплаты дивидендов; отражены некоторые недоработки в регулировании акционерных отношений.

Ключевые слова: дивиденд; акционерное общество; доходы; прибыль; налогообложение; уставной капитал; резервный капитал; учредители; юридические лица.

Порядок распределения чистой прибыли определяется законодательными актами, учредительными документами, решениями органов управления общества¹. В деловом и бытовом обороте практически любая прибыль, получаемая участником или акционером общества, именуется «дивидендом». Распределение и получение дивидендов влечет за собой возникновение широкого круга гражданских и налоговых правоотношений, в связи с чем необходимо раскрыть юридическое содержание определения «дивиденд» как одного из составляющих совокупного дохода физических и юридических лиц.

В целях налогообложения дивидендами являются доходы, получаемые по акциям и от долевого участия в уставном капитале хозяйствующих субъектов. Для целей налогообложения понятие «дивиденд» включает в себя не только выплаты акционерам АО, но и выплаты из чистой прибыли в пользу учредителей хозяйствующих субъектов иных организационно-правовых форм.

В процессе взаимоотношений, возникающих в связи с выплатой дивидендов, участвуют два субъекта – источник дивидендов и их получатель. Источником дивидендов (а именно чистой прибыли, подлежащей распределению) может быть только хозяйствующий субъект – юридическое лицо, а получателем дивидендов – как юридическое, так и физическое лицо.

Налоговое законодательство относит дивиденды к составляющей части совокупного дохода налогоплательщика, облагаемого налогом у источника выплаты по ставкам, определяемым Кабинетом Министров Республики Узбекистан. Как для физических, так и для юридических лиц ставка налога на доходы, получаемые в виде дивидендов, установлена в размере 10%. При этом законодательство Республики Узбекистан также не делает различий между юридическими лицами,

¹ Сатывалдыева Д. А. Бухгалтерский учет: учебник. Т. 1: IQTISODIYOT, 2015. С. 15.

находящимися на различных системах налогообложения. Полученные суммы не подлежат повторному, двойному налогообложению получателем денежных средств. Юридическое лицо-резидент, получившее дивиденды и проценты, ранее обложенные налогом у источника выплаты в Республике Узбекистан, имеет право на вычет их из совокупного дохода при наличии документов, подтверждающих уплату налога источником выплаты.

Ответственность за удержание и перечисление налога на доходы (прибыль) в бюджет возлагается на юридическое лицо, выплачивающее доход. Особенность частных предприятий заключается в том, что прибыль частного предприятия, поступающая в распоряжение его собственника после уплаты им налогов и других обязательных платежей, не подлежит налогообложению.

Порядок и сроки распределения прибыли юридических лиц наиболее распространенных организационно-правовых форм – обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ, частных предприятий – носят практически тождественный характер и определяются соответствующими законами Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», «О частном предприятии»¹.

Закон «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» устанавливает два типа дивидендов – окончательные и промежуточные. Под промежуточными понимаются дивиденды, выплачиваемые по итогам квартала либо полугодия. Решение о выплате промежуточных дивидендов может быть принято наблюдательным советом общества.

Окончательные дивиденды выплачиваются по результатам финансового года. Решение о выплате годовых дивидендов, размере дивиденда и форме его выплаты по акциям каждого вида принимается общим собранием акционеров по рекомендации наблюдательного совета общества. Размер годовых дивидендов не может быть больше рекомендованного наблюдательным советом общества и меньше выплаченных промежуточных дивидендов. В соответствии со ст. 15 Закона «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» порядок распределения дохода (прибыли), дивидендов должен быть предусмотрен уставом АО, однако ст. 56 Закона закрепляет правило, в соответствии с которым дивиденды должны быть выплачены не позднее шестидесяти дней с момента принятия общим собранием акционеров решения о выплате.

¹ Об акционерных обществах и защите прав акционеров : закон Республики Узбекистан от 26.04.1996 г. № 223-1.

Кроме того, в акционерных обществах возможность, размер и очередность получения акционерами дивидендов зависит от типа находящихся во владении акций. Так, по привилегированным акциям размер дивидендов определяется заранее, в твердой сумме и подлежит первоочередной выплате независимо от наличия прибыли.

Вместе с тем положениями Закона «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» предусмотрены ограничения распределения прибыли в случаях, когда того требуют корпоративные интересы хозяйствующего субъекта, либо интересы третьих лиц – кредиторов юридического лица. Так, акционерное общество не вправе принимать решение о распределении прибыли:

- до полной оплаты всего уставного фонда;
- если на момент выплаты прибыли (дивидендов) оно отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанные признаки появятся у общества в результате выплаты прибыли (дивидендов);
- если стоимость чистых активов общества меньше суммы его уставного и резервного фондов или станет меньше их размера в результате принятия такого решения.

В обществах с ограниченной ответственностью участники вправе получать распределенную чистую прибыль в порядке, определенном учредительными документами и общим собранием участников общества, ежеквартально, один раз в полгода или один раз в год.

В Законах «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» и «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» в качестве одного из основных источников выплаты дивидендов указывается чистая прибыль общества. В соответствии с Положением «О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» (утв. постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 05.02.1999 г. № 54), представляет собой сумму чистой выручки от реализации, прочих доходов от основной деятельности, доходов от финансовой деятельности и чрезвычайной прибыли за вычетом производственной себестоимости реализованной продукции, расходов периода, прочих убытков от основной деятельности, расходов по финансовой деятельности, чрезвычайных убытков, налогов и платежей¹.

В акционерных обществах источником выплаты дивидендов, наряду с чистой прибылью, может выступать резервный фонд, однако за счет средств резервного фонда могут быть выплачены дивиденды лишь собственникам привилегированных акций.

¹ *Положение* о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов. (Утв. Постановлением КМ Р.Уз. от 05.02.1999 г. № 54) (с последующими изменениями и дополнениями).

Как следует из ст. 24 Закона «О частном предприятии», прибыль частного предприятия поступает в распоряжение его собственника после уплаты им налогов и других обязательных платежей.

Таким образом, периодичность получения прибыли собственником частного предприятия законодатель привязывает к уплате налогов и иных обязательных платежей, периодичность которых, соответственно, зависит от той системы налогообложения, на которой находится предприятие.

На наш взгляд, существуют некоторые недоработки в регулировании акционерных отношений:

1) *фиксированное количество голосов для принятия решений.* Закон об АО императивно устанавливает требования к количеству голосов для принятия общим собранием тех или иных решений. Акционеры не вправе по своему выбору вводить повышенные требования для принятия решений по определенным вопросам.

Сравнительно низкий кворум общего собрания (60%) и отсутствие возможности установить более высокий кворум собрания для целей защиты интересов акционеров, т. е. наличие менее половины общего числа голосов, обеспечит присутствующему акционеру простое большинство голосов и позволит принять ключевые решения по избранию исполнительных органов, совета директоров, одобрению крупных сделок и т. д. Это приводит к серьезным злоупотреблениям со стороны недобросовестных крупных акционеров, тем или иным образом препятствующих участию других акционеров в общем собрании;

2) *контроль за деятельностью исполнительных органов.* К механизмам, содержащимся в Законе об АО и позволяющим акционерам в той или иной степени контролировать работу исполнительных органов общества, относятся одобрение крупных сделок, одобрение сделок с заинтересованностью и т. д. Тем не менее большая часть решений по управлению обществом принимается исполнительными органами самостоятельно и не может быть эффективно поставлена под контроль акционеров.

Генеральный директор акционерного общества на практике представляет интересы и реализует волю лишь одного из акционеров. При этом второй акционер в большинстве случаев не способен контролировать решения, принимаемые генеральным директором. Акционерное законодательство не позволяет каким-либо образом модифицировать структуру исполнительных органов – к примеру, предусмотреть наличие двух директоров (представляющих интересы каждого из акционеров), подписи каждого из которых требовались бы для совершения обществом тех или иных сделок;

3) *разрешение тупиковых ситуаций*. Закон об АО не предусматривает механизма разрешения тупиковых ситуаций, когда вследствие недостижения акционерами согласия по определенному вопросу акционер или группа акционеров отказываются голосовать за принятие решения, требующего простого или квалифицированного большинства. Для таких ситуаций соглашение акционеров обычно предусматривает процедуру разрешения тупиковых ситуаций, включающую, к примеру, привлечение эксперта, мнение которого имеет для акционеров обязательную силу, использование встречных опционов или иных механизмов принудительного выкупа.

Закон об АО не предоставляет возможности использовать подобные процедуры. В ситуации, когда каждый из двух акционеров общества владеет по 50% акций, возникновение тупиковой ситуации может означать блокирование деятельности общества.

З. У. Ташкенбаева

*Ташкентский финансовый институт Республики Узбекистан
(Ташкент, Республика Узбекистан)*

Сущность калькулирования себестоимости туристской продукции

Статья посвящена вопросам калькуляции себестоимости туристской продукции. Одной из основных задач управленческого учета является определение себестоимости единицы продукции. Именно знание себестоимости единицы турпродукта лежит в основе принятия управленческих решений.

Ключевые слова: калькуляция; турпродукт; турфирма; себестоимость; затраты; турагентства; планирование.

Калькулирование себестоимости продукции – важнейшая функция управленческого учета. Себестоимость туристского продукта представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства и продажи туристского продукта материальных и других ресурсов, а также затрат на его производство и продажу.

Туристский продукт может формироваться турфирмами либо из услуг, права на которые приобретаются у сторонних организаций, либо из услуг, оказываемых собственными силами.

Продвижение и продажа туристского продукта могут осуществляться турфирмами самостоятельно, а также на основе договоров со сторонними организациями. Туристская путевка является письменным акцептом оферты туристской организации на производство и продажу туристского продукта и основной частью договора, а также документом первичного учета у туристских организаций.

В турфирме может возникнуть ситуация, когда необходимо оперативно и обоснованно принять определенное решение или компания может оказаться перед выбором нескольких вариантов решений. Турфирме может потребоваться различная информация для обоснования принимаемых менеджерами решений, например: какие турпродукты производить, а какие снять с производства; какие цены установить; нанять новых специалистов или выделить средства на обучение своих работников; стоит ли выделить расходы на рекламу и т. п. [4, с. 13].

Под планированием себестоимости турпродукта понимается система расчетов, отражающих величину затрат, включаемых в состав себестоимости туристского продукта.

Планирование себестоимости турпродукта осуществляется организацией самостоятельно на основании предполагаемой конъюнктуры рынка туристских продуктов, договоров, заключенных с поставщиками отдельных услуг, из которых формируются туры, а также с учетом других расходов, поддающихся планированию.

Целью планирования себестоимости турпродукта является определение уровня прибыли и, как следствие, возможностей производственного и социального развития организации.

Объектом калькулирования себестоимости для турфирм является отдельный туристский продукт, в себестоимость которого включаются затраты, непосредственно связанные с его производством, продвижением и продажей.

Затраты туристских организаций по отношению к производственному процессу подразделяются на производственные, т. е. связанные с производством турпродукта, и коммерческие, к которым относятся затраты по продвижению и продаже туристского продукта.

Производственные затраты в зависимости от способа включения их в себестоимость туристского продукта подразделяются на прямые и косвенные (накладные). Чем больше удельный вес прямых затрат в себестоимости, тем точнее рассчитан данный показатель.

Прямые затраты в момент возникновения можно непосредственно отнести на объект калькулирования на основе первичных документов. Объектом калькулирования является отдельный тур. К прямым относят затраты на формирование отдельных видов турпродуктов.

Косвенные (накладные) затраты связаны с формированием и реализацией нескольких различных видов турпродуктов и в момент их возникновения косвенные затраты не могут быть отнесены непосредственно на объект калькулирования. В настоящее время основная часть потока туристов состоит из укомплектованных групп. Это означает, что турфирма определяет оптовую цену поездки для всей группы.

Стоимость турпродукта, как отмечалось выше, подтверждается калькуляцией. Поскольку для туристских организаций не разработана инструкция по калькулированию себестоимости тура, формы калькуляции тура и сводной калькуляции в туристских организациях разрабатываются самостоятельно и утверждаются Положением о документах и документообороте в бухгалтерском учете туристской организации и должны содержать реквизиты, установленные для типовых форм первичных документов. Поэтому для турфирм актуальны вопросы совершенствования методологии учета затрат в части выбора оптимального состава калькуляционных статей затрат и экономических элементов, соотношения прямых и косвенных затрат себестоимости туристского продукта.

Т. В. Козырева рекомендует калькулировать себестоимость тура по следующим статьям [3, с. 62]:

- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств;
- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;
- расходы на ремонт основных средств;
- износ спецодежды;
- расходы на рекламу;
- затраты по оплате процентов за пользование займом (кредитами);
- транспортные расходы – услуги перевозчика (авиа-, железнодорожной организации, морского транспорта и т. п.);
- амортизация нематериальных активов;
- права (гарантии) на получение различных услуг (в местах пребывания туристов) у различных организаций;
- комиссионные; и пр.

На наш взгляд, в калькуляцию включаются те расходы, которые входят в обязательную программу тура. Структура туров варьируется в зависимости от страны, состава туристов, их покупательной способности, ассортимента и качества услуг.

Косвенные (накладные) затраты туроператора – это затраты, которые несет турфирма в связи с организацией своей деятельности; состоят из: затрат по организации набора групп; затрат на содержание офиса; затрат по оплате услуг связи; затрат по выплатам заработной платы управленческому персоналу и обязательных отчислений в социальные фонды; начисленных амортизационных отчислений по основным средствам и нематериальным активам; затрат на рекламу, марке-

тинг, командировки, представительские мероприятия; административных расходов; и т. д.

О. В. Каурова, А. Н. Малолетко отмечают, что «необходимо максимально точно учесть эти накладные затраты с тем, чтобы они покрывались частью цены продаваемых туров» [3, с. 125].

Косвенные затраты включают в полную себестоимость турпродукта пропорционально выбранной базе распределения – либо отдельному виду прямых затрат, либо итоговой величине прямых затрат. М. А. Бахрушина отмечает, что «под базой понимается какой-либо технико-экономический показатель, который, с точки зрения руководства предприятия, наиболее точно увязывает косвенные расходы с объемом готовой продукции» [1, с. 78].

К коммерческим затратам, связанным с продвижением и продажей туристского продукта, относятся:

- затраты, связанные с деятельностью точек реализации (тур-агентств) в качестве подразделений турфирм, как выделенных на отдельный баланс, так и не обособленных;

- затраты на комиссионные, агентские и иные вознаграждения сторонним организациям (турагентствам), оказывающим турфирмам коммерческие услуги;

- затраты на оплату труда работников турфирм, непосредственно занимающихся продвижением турпродукта, а также отчисления на социальные нужды;

- затраты на рекламу;

- затраты на организацию или участие в выставках, способствующих продвижению турпродукта.

В фактической себестоимости турпродукта также отражаются:

- затраты по возмещению вреда, причиненного работникам увечьем, профессиональным заболеванием либо иным повреждением здоровья, связанным с исполнением трудовых обязанностей, при осуществлении выплат по возмещению указанного вреда в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством Республики;

- выплата работникам, высвобождаемым из туристской организации в связи ее реорганизацией, сокращением численности работников и штатов.

Итак, в себестоимость туристского продукта организаций, занимающихся туристской деятельностью, включаются:

1. Затраты на приобретение в целях производства туристского продукта прав на следующие услуги туристам:

- по размещению и проживанию;

- по транспортному обслуживанию (перевозке);

- по питанию;

- по экскурсионному обслуживанию;

- по медицинскому обслуживанию, лечению и профилактике заболеваний;

- по визовому обслуживанию;
 - культурно-просветительского, культурно-развлекательного и спортивного характера;
 - по добровольному страхованию от несчастных случаев, болезней и медицинскому страхованию в период турпоездки;
 - по обслуживанию гидами-переводчиками и сопровождающими.
2. Затраты, связанные с освоением новых туров, включая стажировку по иностранному языку работников.
 3. Затраты на организованный набор работников, связанные с оплатой услуг организаций по подбору кадров.
 4. Представительские расходы, связанные с производственной деятельностью турфирм по приему и обслуживанию представителей других организаций, и т. д.

Библиографический список

1. *Вахрушина М. А.* Управленческий анализ. 4-е изд. М. : Омега-Л, 2007.
2. *Каурова О. В., Малолетко А. Н.* Бухгалтерский учет предприятия туристской индустрии М. : КноРус, 2015.
3. *Козырева Т. В.* Управленческий учет в туризме. М. : Финансы и статистика, 2011.
4. *Файзиева У. Т.* Управленческий учет : учеб. пособие. Ташкент : Norma, 2011.

А. Х. Ле Тхань¹

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Учет лизинговых операций

В статье раскрываются проблемы учета лизинговых операций, рассмотрены субъекты лизинга, виды лизинговых отношений, этапы лизингового процесса. Актуальность статьи заключается в том, что сегодня лизинг является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки товаропроизводителя. Он имеет ряд существенных преимуществ: способствует развитию малого и среднего бизнеса, дает возможность без больших финансовых вложений обновлять оборудование и транспортные средства, положительно сказывается на конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: лизинг; лизингополучатель; лизингодатель.

Конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики во многом зависит от его способности постоянно модернизировать производственное оборудование, что предполагает поиск оптимальных источников финансирования. Однако сегодня большинство

¹ Научный руководитель – Т. Ф. Шитова, кандидат социологических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

предприятий испытывают недостаток оборотных средств и поэтому не способны внедрять в жизнь последние достижения научно-технического прогресса.

Лизинг (от англ. to lease – сдавать в аренду) – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе с приобретением предмета лизинга¹.

На этапе становления бизнеса лизинг дает возможность предпринимателям, не владея огромным капиталом, начать производственную деятельность. Главная идея лизинга заключается в том, что для получения прибыли не обязательно иметь собственные средства производства, достаточно иметь право их использовать и получать доход.

Таким образом, лизинг представляет собой совокупность материальных отношений, возникающих в результате покупки имущества с последующей передачей объекта во временное пользование.

В качестве объекта лизинга выступает движимое и недвижимое² имущество.

Основными субъектами лизинга являются:

лизингодатель – лицо, приобретающее за счет личных средств имущество и предоставляющее его во временное владение и пользование лизингополучателю;

лизингополучатель – лицо, принимающее предмет лизинга во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга;

продавец – субъект лизинга, который продает производимое им имущество.

На практике существует несколько видов лизинговых отношений, зависящих от типа лизингового имущества, форм финансирования, собственника имущества, состава участников, объемов обязательств сторон, степени окупаемости лизингового имущества и уплаты лизинговых платежей.

В действующем законодательстве выделяют две основные формы лизинга – *внутренний* (если субъекты лизинга являются резидентами одного государства) и *международный* (если субъекты лизинга находятся под юрисдикцией разных государств).

¹ О финансовой аренде (лизинге) : федер. закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014 г.).

² *Движимое имущество* – все то, что не относится к недвижимости: оборудование, транспортные средства, средства вычислительной техники и т. д. *Недвижимое имущество* – это вид имущества, которое признается недвижимым: здания, сооружения, земельные участки и т. д.

В зависимости от срока обеспечения имущества выделяют три вида лизинга:

- краткосрочный (менее 1,5 лет);
- среднесрочный (от 1,5 до 3 лет);
- долгосрочный (от 3 лет и более).

В зависимости от типа операций лизинг подразделяют на:

оперативный – вид лизинга, который применяется при небольших сроках аренды оборудования. При данном виде лизинга оборудование не полностью амортизируется за время аренды, и может быть вновь сдано в аренду или возвращено арендодателю;

финансовый лизинг – это долгосрочный контракт, предусматривающий в течение периода своего действия выплату лизинговых платежей, покрывающих полную стоимость амортизации арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором.

В зависимости от состава участников лизинговых отношений лизинг делят на: возвратный¹, косвенный², прямой³, сублизинг⁴, «леведж-лизинг»⁵.

В соответствии с обязанностями по техобслуживанию выделяют: чистый лизинг⁶, полный лизинг⁷, лизинг с неполным обслуживанием⁸.

По виду лизинговых платежей различают: денежный лизинг⁹, компенсационный лизинг¹⁰, смешанный лизинг¹¹.

Лизинговый процесс состоит из следующих этапов:

подготовка и обоснование лизингового проекта. Лизингополучатель определяет, для каких целей необходимо имущество, на какой период времени. Далее осуществляется выбор лизингодателя. На данном этапе составляются: заявка лизингополучателя на предоставление обо-

¹ При возвратном лизинге лизингополучатель выступает одновременно и в роли продавца лизингового имущества.

² При косвенном лизинге передача имущества происходит через посредников.

³ В случае прямого лизинга поставщик и лизингодатель выступают в одном лице.

⁴ Сублизинг – вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель, получив имущество, передает его третьим лицам во временное пользование в соответствии с условиями договора сублизинга.

⁵ «Леведж–лизинг», при котором в силу своих масштабов доля сдаваемого в аренду оборудования берется в наем у инвестора.

⁶ При «чистом» лизинге лизингополучатель берет на себя все расходы по обслуживанию имущества.

⁷ При полном лизинге все расходы по обслуживанию принимает на себя лизингодатель.

⁸ При лизинге с неполным обслуживанием на лизингодателя возлагается часть функций по обслуживанию имущества.

⁹ Лизинг, при котором все платежи производятся в денежной форме.

¹⁰ Лизинг, который предусматривает платежи в форме поставки продукции, произведенной на сданном в лизинг оборудовании.

¹¹ Лизинг, когда сочетаются денежные и компенсационные платежи.

рудования в лизинг; заключение лизингодателя об эффективности технического проекта;

юридическое оформление. Лизинговая компания, проанализировав и оценив проект, покупает это оборудование, являющееся объектом лизинга, у фирмы-изготовителя. На данном этапе заключаются договор лизинга, договор купли-продажи, акт приемки-сдачи в эксплуатацию основных производственных фондов;

исполнение. Лизинговая компания (лизингодатель), став собственником основного производственного фонда, передает его во временное пользование лизингополучателю, получая взамен лизинговые платежи.

При работе с договорами лизинга необходимо руководствоваться:

- ст. 665–670 Гражданского кодекса РФ;
- Федеральным законом РФ от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;
- Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению»;
- указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденными Приказом Министерства финансов РФ от 17.02.1997 г. № 15 с учетом последующих редакций;
- Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 г. № 34н).

На балансе лизингополучателя лизинговое имущество не отражается, однако он должен отражать лизинговое имущество на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства» без учета НДС.

Начисление лизинговых платежей за отчетный период отражается по кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Задолженность по лизинговым платежам» в корреспонденции со счетами учета затрат: 20, 23, 25, 26, 29 – при учете лизинговых платежей по имуществу, которое используется в производственной деятельности; 44 – по имуществу, используемому в деятельности торговой организации; 91.2 – по имуществу, которое используется в непроизводственных целях.

Если по условиям договора лизинга имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то при получении предмета лизинга в бухгалтерском учете лизингополучателя стоимость имущества за вычетом НДС отражается по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в корреспонденции с кредитом счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». При принятии предмета лизинга к учету в составе основных средств его стоимость списывается с кредита 08 счета в дебет 01 счета «Основные средства».

Начисление лизинговых платежей отражается по дебету 76 счета, субсчет «Расчеты с лизингодателем» в корреспонденции со счетом 76, субсчет «Расчеты по лизинговым платежам».

Начисление амортизации по предмету лизинга производит лизингополучатель.

Сумма амортизации предмета лизинга признается расходами по обычным видам деятельности и отражается по дебету счета 20 «Основное производство» в корреспонденции с кредитом счета 02 «Амортизация основных средств», субсчет «Амортизация лизингового имущества»¹.

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем: в настоящее время лизинг – это один из основных финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капиталовложения в развитие материально-технической базы любого производства. Использование данного вида финансовой аренды с преимущественным правом выкупа позволяет лицам получить такие выгоды, как увеличение эффективности работы предприятия, освобождение от необходимости полной выплаты стоимости покупки, что позволяет более эффективно использовать оборотные средства и дает возможность получать реальную экономию на налоговых выплатах и амортизации основных средств.

О. В. Шевчук, Т. И. Буянова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Оценка: понятие, классификация и роль в современном бухгалтерском учете и отчетности

Анализируются взгляды ученых-экономистов на определение понятия «оценка»; дана ее классификация. По мнению авторов, роль оценки в бухгалтерском учете и отчетности велика, так как оценка активов и обязательств организации имеет важное значение для достоверного и качественного определения имущественного состояния хозяйствующего субъекта, его финансовой деятельности, а также для принятия различных управленческих решений.

Ключевые слова: оценка; бухгалтерский учет; стоимость; бухгалтерская отчетность.

Оценка объектов бухгалтерского учета является одним из наиболее проблемных разделов современного учета. Стоит признать, что на сегодняшний день достаточно сложно найти определение понятия «оценка» в действующих российских нормативно-правовых докумен-

¹ *Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга* : приказ Минфина РФ от 17.02.1997 г. № 15 (ред. от 23.01.2001 г.).

тах по бухгалтерскому учету. Например, в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» вкратце объясняются цель и методы оценки имущества и обязательства хозяйствующего субъекта. На основании указанного нормативного документа оценка имущества и обязательств организации производится в денежном выражении с целью отражения их в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности. Похожая цель оценки имущества и обязательств хозяйствующих субъектов устанавливается Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

Определение самого понятия «оценка» в данных нормативно-правовых документах нет. Однако определение понятия «оценка» встречается во многих отечественных и зарубежных монографиях, а также в учебной литературе по бухгалтерскому учету [3; 6].

Е. А. Мизиковский и М. В. Мельник считают, что оценка предназначена для денежного измерения имущества экономического субъекта и источников его формирования [11, с. 20–25].

По мнению М. И. Кутера, оценка представляет собой процесс определения денежных сумм, по которым, в свою очередь, признаются и отражаются в бухгалтерской финансовой отчетности ее элементы [10, с. 57].

Я. В. Соколов считает оценку способом, с помощью которого осуществляется перевод учетного объекта из натурального измерителя в денежный [14, с. 24].

В. Г. Гетьман рассматривает оценку как способ выражения хозяйственных явлений в денежном измерении [4, с. 45].

Э. С. Хендриксен считает, что оценка выполняет функцию присвоения числового значения показателю или свойству объекта, например такому, как актив, деятельность фирмы, продукция [16, с. 25].

В. В. Ковалев относит оценку либо к некоторой характеристике объекта, позволяющей выделить его из совокупности других объектов, либо к процессу присвоения упомянутой характеристики [8, с. 10].

Н. Н. Агошкова считает, что оценка – это метод бухгалтерского учета, который устанавливает реальную стоимость активов. Такой взгляд на оценку позволяет точнее формировать бухгалтерскую финансовую отчетность и оценивать финансовое положение организации [2, с. 36].

Л. И. Хоружий и И. А. Сергеева рассматривают оценку как процесс определения стоимости объекта. Данное определение наиболее точно описывает ситуацию, которая складывается в условиях рыночной конъюнктуры, так как позволяет сделать выводы о важности отдельного актива для организации [17, с. 27].

Некоторые ученые и экономисты рассматривают оценку наряду с капиталом хозяйствующего субъекта. Так, В. Ф. Палий считает, что оценка – это метод приведения разных элементов капитала к одной системе показателей в балансе [12, с. 56]. Г. Ф. Чернецкая видит в оценке способ достоверного формирования наличного капитала и его увеличения или уменьшения за отчетный период в виде прибыли или убытка [18, с. 16].

По мнению З. С. Туяковой, оценка представляет собой целенаправленный и упорядоченный процесс, в течение которого определяется стоимость капитала во всех фазах его кругооборота. Одновременно с данным способом используют и другие, осуществляемые бухгалтером или профессиональным оценщиком с последующим отражением результатов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности [15, с. 4].

Л. И. Проняева и Н. Н. Агошкова, исследуя теорию оценки, выделили ее экономическое и бухгалтерское содержание. Таким образом, в бухгалтерский смысл оценки актива и обязательства организации они предлагают вкладывать сочетание их составляющих элементов – объект, свойство объекта, мера измерения свойства и т. д. [13, с. 25].

Е. Б. Абдалова подходит к оценке с позиций управления и считает, что оценка в процессе управления выполняет функцию определения экономического эффекта, который образуется в результате взаимодействия организации с внешней и внутренней средой [1, с. 5].

Исходя из анализа взглядов представителей различных научных направлений становится очевидно, что понятие «оценка» интерпретируется не одинаково, однако обобщение взглядов позволило систематизировать подходы и сделать вывод о том, что понятие оценки зависит от ее экономического, бухгалтерского и управленческого содержания. Бухгалтерское содержание оценки проявляется в способах денежного измерения объекта или явления в бухгалтерском учете и отчетности, а также в определении стоимости капитала. Управленческий аспект оценки связан с ее способностью наиболее объективно характеризовать стоимость имущества при анализе финансового положения организации, с одной стороны, и обеспечивает выполнение функции определения экономической эффективности за счет изменения капитала отчетного периода – с другой.

Наряду с определением понятия «оценка» мнения ученых также разделились в отношении классификации оценок в бухгалтерском учете. Существует множество различных авторских подходов к классификации оценок. Например, Я. В. Соколов классифицирует оценки с позиций счетоведения и счетоводства:

– в зависимости от измеряемого объекта – на индивидуальные и агрегатные;

- в зависимости от отношения субъекта измерения к оценке – на исторические калькуляционные;
- в зависимости от вида измерителя – на номинальные и фиксированные;
- в зависимости от используемого метода – на первоначальные, сопоставимые, восстановительные, оценки замещения, экспертные и условные [14, с. 46].

С позиции теорий динамического и статистического баланса М. Л. Пятов выделяет оценку по себестоимости, рыночную цену и справедливую стоимость, восстановительную стоимость, оценку по остаточной стоимости, оценку по договоренности учредителей, оценку путем резервирования, номинальную оценку и дисконтированную¹.

Классификация В. В. Ковалева основана на практической бухгалтерии и финансовом менеджменте. Он группирует оценки в зависимости от поставленных целей. В целях бухгалтерского учета следует использовать: индивидуальные и агрегатные оценки; стоимостные и натуральные оценки; исторические и калькуляционные оценки. В целях финансового менеджмента применяют: нарицательную (номинальную) стоимость; цену размещения (эмиссионную цену); балансовую, ликвидационную, конверсионную стоимость; выкупную цену; внутреннюю стоимость; рыночную (курсовую цену); цену с включенными дивидендами; справедливую стоимость и т. д. [8, с. 12].

В. В. Карпова и Э. С. Дружиловская классифицировали оценки только со стороны бухгалтерского учета. Карпова в зависимости от временной задержки, измерений и этапов нахождения объекта в обороте выделяет первоначальную (фактическую) стоимость, учетную стоимость, фактическую себестоимость, остаточную, текущую (восстановительную), справедливую, условную стоимость, стоимость продаж, возможную чистую стоимость продаж, приведенную, утилизационную и ликвидационную стоимость [7, с. 10].

За основу классификации Э. С. Дружиловской взяты следующие признаки:

1) принадлежность к виду оценки:

а) относит: фактическую себестоимость, нормативную себестоимость, рыночную, восстановительную, дисконтированную и справедливую стоимость;

б) не относит: остаточную, ликвидационную, амортизируемую, первоначальную стоимость, последующую оценку, возмещаемую, балансовую стоимость и др.;

¹ Пятов М. Л. Принцип денежной оценки – БУХ.1С. URL : <http://buh.ru/articles/documents/13997/>.

2) *зависимость от других оценок того же объекта:*

а) оценки, не зависящие от других оценок объекта (первичные);

б) оценки, зависящие от других оценок (производные) [5, с. 11].

Т. Б. Кувалдина и Д. Р. Лапин предложили классификацию оценок с позиций бухгалтерского учета и раскрытия информации в бухгалтерском отчетности по следующим признакам:

– в зависимости от времени признания активов и обязательств: прошлые, текущие, стратегические, первоначальные и последующие оценки;

– в зависимости от отражения в учете и отчетности активов и обязательств: балансовые, учетные и расчетные оценки;

– в зависимости от видов объектов, активов и обязательств: оценки отдельных активов и обязательств, оценки группы активов и обязательств [9, с. 79].

Рассмотрев классификации разных авторов, можно выделить отдельные виды оценки, которые в настоящее время широко используются в бухгалтерском учете, и установить взаимосвязь между видом оценки и решаемыми задачами (см. таблицу).

Взаимосвязь видов оценки с задачами бухгалтерского учета

Вид оценки	Задачи, решаемые в бухгалтерском учете
Первоначальная (историческая, фактическая)	Определение стоимости объекта при принятии к учету
Рыночная (возможная цена продажи)	Оценка суммы денежных средств, полученной при продаже объекта
Восстановительная	Корректировка первоначальной стоимости активов из-за изменения цен на рынке
Остаточная	Определение первоначальной стоимости активов с учетом вычета накопленной амортизации
Ликвидационная	Оценка активов и обязательств в условиях ликвидации организации
Справедливая	Определение стоимости обмениваемого актива при совершении сделки
Дисконтированная	Определение стоимости актива по будущим поступлениям денежных средств

Оценка как метод бухгалтерского учета позволяет сопоставлять и объединять в единый баланс неоднородные объекты бухгалтерского учета, такие как основные средства, материалы, товары, готовую продукцию, кредиторскую задолженность, займы и др. Таким образом, ее роль в бухгалтерском учете и отчетности велика, так как оценка активов и обязательств организации имеет важное значение для достоверного и качественного определения имущественного состояния хозяйствующего субъекта, его финансовой деятельности, а также для принятия различных управленческих решений.

Библиографический список

1. *Абдалова Е. Б.* Оценка основных средств в учетно-информационной системе организации : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2008.
2. *Агошкова Н. Н.* Формирование и отражение в бухгалтерском учете стоимости основных средств в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности // *Международный бухгалтерский учет.* 2012. № 21. С. 35–43.
3. *Бородин О. А.* Универсальная формула оценки в бухгалтерском учете // *Международный бухгалтерский учет.* 2011. № 36. С. 33–38.
4. *Гетьман В. Г.* Финансовый учет : учебник / под ред. В. Г. Гетьмана. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.
5. *Дружиловская Э. С.* Оценка нефинансовых активов в российском бухгалтерском учете : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2013.
6. *Дружиловская Э. С.* Концептуальные основы оценки как элемента метода бухгалтерского учета // *Вестник Нижегородского университета имени Н. И. Лобачевского.* 2011. № 2-1. С. 272–278.
7. *Карпова В. В.* Стоимостное измерение в системе бухгалтерского учета и отчетности: современная теория и практика : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Н. Новгород, 2011.
8. *Ковалев В. В.* Основы теории финансового менеджмента : учеб.-практ. пособие. М. : Проспект, 2009.
9. *Кувалдина Т. Б., Лапин Д. Р.* Сущность и классификация оценок в целях бухгалтерского учета и отчетности // *Сибирская финансовая школа.* 2013. № 5 (100). С. 77–80.
10. *Кутер М. И.* Теория бухгалтерского учета : учебник. М. : Финансы и статистика, 2002.
11. *Мизиковский Е. А.* Теория бухгалтерского учета : учеб. пособие / под общ. ред. Е. А. Мизиковского, М. В. Мельник. М. : Магистр, 2009.
12. *Палий В. Ф.* Оценка в бухгалтерском учете // *Бухгалтерский учет.* 2007. № 3. С. 56–59.
13. *Проняева Л. И., Агошкова Н. Н.* Модели оценки основных средств в российской и международной учетной практике // *Все для бухгалтера.* 2008. № 6. С. 23–29.
14. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. М. : Финансы и статистика, 2005.
15. *Туякова З. С.* Методология и организация стоимостного измерения капитала в бухгалтерском учете : автореф. дис. д-ра ... экон. наук. Оренбург, 2008.
16. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М. : Финансы и статистика, 2000.
17. *Хоружий Л. И., Сергеева И. А.* Оценка готовой продукции сельского хозяйства по справедливой стоимости // *Аудиторские ведомости.* 2006. № 11. С. 26–33.
18. *Чернецкая Г. Ф.* Стоимостная оценка элементов капитала // *Все для бухгалтера.* 2008. № 9. С. 15–27.

Т. Ф. Шитова, В. Ю. Емельянова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Учет дебиторской и кредиторской задолженностей

Рассматриваются проблемы дебиторской и кредиторской задолженностей, представлена классификация задолженностей по срокам погашения, размерам и т. д. Особое место занимает анализ показателей, характеризующих дебиторскую и кредиторскую задолженности. По мнению авторов, использование современных информационных технологий позволяет осуществлять эффективный контроль за величиной задолженности, возникающей с контрагентами. В качестве доказательства приводится ряд примеров, иллюстрирующих преимущества использования информационных технологий при анализе текущего состояния дебиторской и кредиторской задолженностей организации.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; «1С: Бухгалтерия 8».

...Всякое получение или все то, что приходит в мою власть или распоряжение, делается моим дебитором или должником; напротив того, всякая выдача или все, что из моей власти или распоряжения выходит, становится моим кредитором или займодавцем.

И. Сериков¹

Дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью бухгалтерского учета. Дебиторами называют должников организации, а тех, кому должна организация, – кредиторами. Дебиторская и кредиторская задолженности отображаются в бухгалтерском балансе организации.

Дебиторская задолженность – это сумма задолженности контрагентов перед нашей организацией. Руководитель организации и главный бухгалтер отслеживают погашение задолженностей дебиторов, поскольку активы организации в этом случае являются «замороженными», что негативно сказывается на величине прибыли.

По срокам погашения дебиторская задолженность может быть краткосрочной (срок погашения не более одного года) и долгосрочной (срок погашения более одного года).

Различают обычную и неоправданную дебиторскую задолженность. Обычная дебиторская задолженность является запланированной и не несет убытков организации, даже если является долгосрочной (срок ее погашения превышает 12 месяцев согласно договору о предо-

¹ *Сериков И.* Совершенный счетоводец, Или краткое и ясное руководство к бухгалтерии вообще с присовокуплением практических торговых примеров. СПб., 1804.

ставлении товаров (услуг)). Нормальная дебиторская задолженность показывает уровень доверия отношений с дебиторами. Условия обычной дебиторской задолженности (в частности, сумма и сроки погашения) описываются в договоре о предоставлении услуг.

Неоправданная (просроченная) задолженность – это долги по товарам и услугам, которые не были погашены к определенному сроку. Задолженность считается просроченной, если с момента окончания срока ее погашения прошло три месяца. Просроченная задолженность наносит ущерб финансовому положению организации, даже если ее потом погасили.

Просроченная задолженность подразделяется на сомнительную и безнадежную. Сомнительная задолженность – это задолженность, которая не погашается в срок, согласно договору и обеспечивается залогом, банковской гарантией или же поручительством. При непогашении к определенному сроку сомнительный долг перерастает в безнадежную задолженность, взыскание которой не может быть осуществлено. Такие задолженности необходимо списать и в бухгалтерском, и в налоговом учете¹. Организация вынуждена учитывать сумму задолженностей при расчете чистой прибыли и оплачивать налоги в большем объеме, тем самым ухудшая общую картину финансового состояния организации.

Для избегания подобных ситуаций необходимо стремиться своевременно взыскивать задолженность с контрагентов. Первоначально дебитору предъявляется претензия по сумме задолженности, а в случае ее неполучения взыскание задолженности происходит в судебном порядке. В случае невозможности взыскания по истечении периода исковой давности (например, должник ликвидирован) организация должна провести списание задолженности. Задолженность может быть признана безнадежной в случае, если срок исковой давности истек. Согласно ст. 196 ГК РФ он составляет 3 года. Также должно выполняться условие, что должник не производил действий, подтверждающих признание долга. К таким действиям относятся подписание Акта сверки. В этом случае отсчет срока исковой давности начинается заново. Стоит отметить, что этим приемом пользуются многие дебиторы, чтобы отсрочить погашение долга. Еще одной причиной признания дебиторской задолженности безнадежной является признание предприятия-должника банкротом, а также неспособность его активов погасить данную задолженность.

¹ *Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации* : Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н. Пп. 77 и 78.

Списание безнадежной задолженности производится в соответствии с п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 г. № 34н. В период ожидания погашения задолженности может быть создан резерв по сомнительным долгам.

После списания сомнительной задолженности в убыток организации она не аннулируется. Величина задолженности отображается в учете в течение 5 лет с момента списания. Это необходимо для отслеживания экономического положения дебитора.

В процессе инвентаризации дебиторской задолженности выявляются сомнительная и просроченная задолженности, а также определяется период исковой давности. Анализ дебиторской задолженности может осуществляться сплошным или выборочным методом в зависимости от размера задолженности, количества дебиторов и имеющихся расчетных документов [3, с. 151].

Существует ряд показателей, характеризующих дебиторскую задолженность [1, с. 77]:

- абсолютный показатель просроченной дебиторской задолженности (таковой считается задолженность, с момента срока погашения которой прошло 3 месяца);

- оборачиваемость задолженности дебиторов, которая показывает количество оборотов, совершаемых средствами за отчетный период;

- период погашения дебиторской задолженности. Чем больше период просрочки задолженности, тем выше вероятность ее непогашения.

Под кредиторской задолженностью понимают задолженность организации перед сотрудниками и контрагентами (поставщиками, подрядчиками, кредитными организациями и т. д.). Кредиторская задолженность подразделяется на следующие виды:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками за полученные товары, выполненные работы, оказанные услуги;

- задолженность перед сотрудниками по оплате труда;

- суммы выплат по налогам и сборам;

- взносы в социальные внебюджетные фонды;

- обязательства перед прочими кредиторами.

С юридической точки зрения, кредиторскую задолженность можно разделить на три группы: задолженность организации перед бюджетом и социальными фондами; задолженность организации перед ее персоналом; задолженность перед партнерами и контрагентами по договорным обязательствам.

По длительности погашения кредиторская задолженность может быть просроченной (в случае, когда долги по обязательствам не погашены на момент составления баланса) и непросроченной (в случае, ко-

гда срок погашения долгов по обязательствам на момент составления баланса не наступил).

В состав просроченной кредиторской задолженности входит задолженность, шансы на погашение которой пока сохранились, а также задолженность, погашение которой невозможно по каким-либо объективным причинам.

Для того, чтобы обеспечить стабильность финансового положения организации, необходимо своевременно обслуживать текущие обязательства, погашать краткосрочную кредиторскую задолженность и реструктурировать долгосрочную.

Текущая кредиторская задолженность – это задолженность сроком до 90 дней, которая может возникнуть одновременно в большом объеме или иметь технический характер (отсрочка исполнения). Большая кредиторская задолженность является показателем ухудшения финансовой ситуации организации и появления риска банкротства.

При наличии краткосрочной кредиторской задолженности (до 1 года) со стороны кредиторов предпринимаются действия по ее принудительному взысканию. Долгосрочная кредиторская задолженность (от 1 до 3 лет) свидетельствует об ухудшении финансового состояния организации и о высоком риске банкротства организации.

Наличие кредиторской задолженности к списанию (срок более 3 лет) чаще всего обусловлено ошибками ведения бухгалтерского учета в самой организации, в организациях-кредиторах, ликвидацией кредиторов, отсутствием документальной базы для взыскания и прочими факторами [2, с. 236].

Кредиторская задолженность отражает стоимостную оценку финансовых обязательств организации перед другими предприятиями, она входит в состав ее краткосрочных пассивов и должна быть погашена в срок, не превышающий 12 месяцев после отчетной даты.

Для анализа состояния кредиторской задолженности используются коэффициенты оборачиваемости задолженности, относящиеся к группе показателей деловой активности организации, которые отражают количество оборотов этой задолженности в течение определенного периода. Другим относительным показателем является период погашения кредиторской задолженности (продолжительность ее оборота в днях).

Контроль за величиной дебиторской и кредиторской задолженностей проще всего осуществлять с помощью современных информационных систем (таких как, например, «1С:Бухгалтерия 8»). Учитывая тот факт, что параметры, необходимые для проведения анализа задолженности, уже хранятся в учетных регистрах, пользователю программы не представляет больших усилий сформировать отчет, отражающий необходимую информацию в удобном для восприятия виде. Один из таких отчетов представлен на рис. 1.

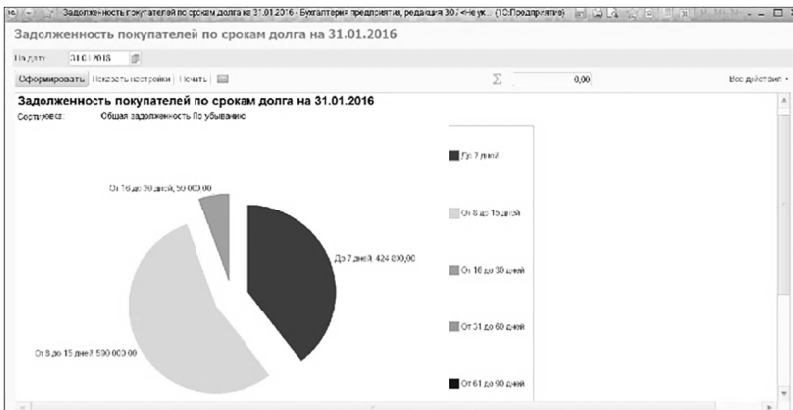


Рис. 1. Отчет «Задолженность покупателей»

Сопоставляя дебиторскую и кредиторскую задолженности, можно получить данные о финансовом состоянии организации. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской должно быть не более 10%. Превышение дебиторской задолженности над кредиторской – одно из важных условий финансовой устойчивости предприятия [4, с. 216].

Используя возможности программы «1С:Бухгалтерия 8», руководитель предприятия может сформировать диаграммы, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженности либо величины доходов и расходов (рис. 2) за произвольный период.

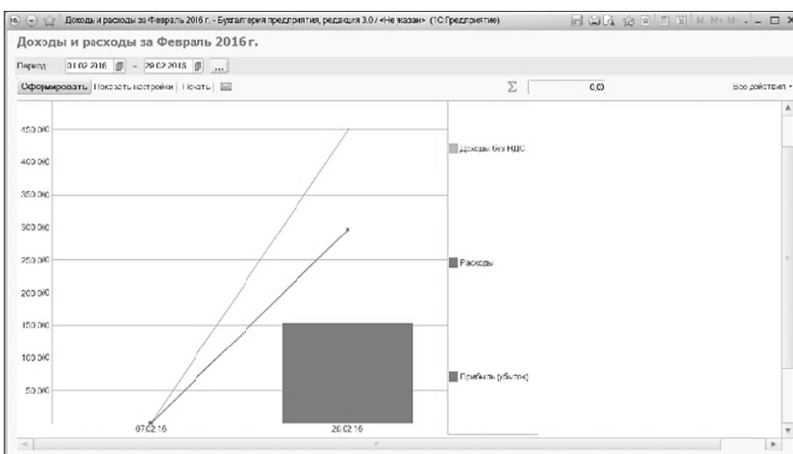


Рис. 2. Отчет «Доходы и расходы»

С помощью отчетов «Динамика задолженностей покупателей» и «Динамика задолженностей поставщикам» руководитель может выявить основные тенденции задолженностей, в том числе в разрезе контрагентов, проанализировать суммы общей и просроченной задолженностей.

Использование подобного рода отчетов позволяет осуществлять непрерывный контроль за величиной задолженностей и оперативно принимать правильные управленческие решения для ее уменьшения.

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем: для обеспечения финансовой устойчивости организации необходимо поддержание уровня дебиторской задолженности, превышающего уровень кредиторской задолженности. Поиск грамотных взаимоприемлемых решений в отношении просроченной задолженности также имеет большое значение для выживания и развития организации.

Библиографический список

1. *Бабаев Ю. А., Петров А. М.* Расчеты организации: учебник. М. : ИНФРА-М, 2010.
2. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит в условиях рынка : учебник. М. : Перспектива, 2007.
3. *Сапожникова Н. Г.* Бухгалтерский учет : учебник. М. : КноРус, 2014.
4. *Шеремет А. Д.* Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии) : учебник. М. : Экономика, 2007.

Л. А. Эшонкулов

*Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)*

Особенности организации стратегического управленческого учета на предприятиях, перерабатывающих плодоовощную продукцию

Рассмотрены основные этапы возникновения и особенности организации стратегического управленческого учета, а также роль в экономике предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию. С точки зрения автора, эффективное внедрение системы стратегического управления в управленческую деятельность предприятия, изучение опыта развитых стран, использование и апробирование всех возможностей этой системы учета являясь факторами долгосрочного и устойчивого развития предприятий.

Ключевые слова: управленческий учет; стратегическое управление.

В условиях модернизации экономики проблема обеспечения населения продовольственной продукцией имеет исключительную социальную и политическую значимость. Промышленность по перера-

ботке плодоовощной продукции, как и другие сферы продовольственной промышленности, является основной отраслью экономики, играет важную роль в обеспечении населения продовольственной продукцией, в которой содержатся необходимые компоненты, минеральные вещества и витамины, имеющие высокую биологическую ценность. Данная сфера обеспечивает равномерное потребление плодоовощной продукции в течение года, длительное хранение собранного урожая и снижение потерь.

Для Республики Узбекистан обеспечение населения плодоовощной продукцией является актуально значимым вопросом, так как большая часть региона имеет благоприятные климатические условия для выращивания плодов и овощей.

В Республике большая часть плодоовощной продукции употребляется в свежем виде. При длительном хранении 40% продукции портится, резко снижается содержание в них необходимых витаминов и других полезных веществ. Например, клубнику, малину, сливу хранить долгое время без предварительной обработки очень сложно. На сегодняшний день в Республике перерабатывается в среднем около 14% плодоовощной продукции. Нужно отметить, что в индустриально развитых странах свыше 50% плодоовощной продукции употребляется в переработанном виде.

Основная причина низкого потенциала предприятий Узбекистана, перерабатывающих плодоовощную продукцию, – неэффективная система производственной деятельности и управления.

С этой точки зрения актуальной задачей является эффективная организация деятельности предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию, как важного сегмента промышленности, а также внедрение современных механизмов управления, так как глобальные экономические изменения требуют разработки новых форм и методов управления.

На сегодняшний день все большее развитие приобретает стратегический менеджмент как новая система управления, которая находит широкое применение в практике развитых стран; особое место отводится стратегическому управленческому учету, который обеспечивает предприятия основными учетными данными.

Стратегический управленческий учет является новым развивающимся элементом учета традиционного управления, поэтому в нашей Республике недостаточно изучены его теоретические и практические аспекты.

Деятельность предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию, имеет сезонный характер. В связи с этим наблюдается не-

равномерное сырьевое обеспечение в течение года. Целесообразно организовать стратегический управленческий учет, отражающий производственные особенности предприятия.

Правильное внедрение на практике стратегического управленческого учета требует решения следующих важных задач:

- предоставление менеджерам каждого уровня управления необходимой и достаточной учетной информации;
- подготовка в нужной форме и с необходимым содержанием данных в целях успешного ведения менеджером своей деятельности;
- подготовка учетных данных для надзора и контроля за правильностью ведения хозяйственного дела, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на основе установленных норм;
- обеспечение менеджерам точных и достоверных стратегических учетных данных для принятия управленческих решений;
- изучение, экономический анализ рыночных возможностей хозяйствующих субъектов;
- контроль осуществления запланированных стратегических целей;
- обеспечение финансовой устойчивости посредством эффективного использования внутренних хозяйственных запасов при отрицательном финансовом положении;
- обеспечение бесперебойности стратегической и оперативной деятельности хозяйствующих субъектов; и т. д.

Сегодня существуют следующие проблемы организации стратегического управленческого учета в деятельности предприятий, перерабатывающих плодоовощную продукцию [3, с. 401]:

- неэффективная организация стратегического управления и низкая квалификация кадров;
- однообразие ведения бухгалтерского учета, т. е. отсутствие стремления к новаторству в сфере ведения учета;
- сведения по бухгалтерскому учету, используемые в стратегическом управлении, малозначимы, и предприятие ими пользуется не полностью;
- недостаточная изученность теоретическо-практических аспектов; и т. д.

Стратегический управленческий учет является одним из новых направлений развития управленческого учета, связанной с потребностью объектов, охватывающих предприятие и его бизнес-среду.

Стратегический управленческий учет – система, обеспечивающая своевременной и необходимой информацией управленческий персонал; он необходим для успешной реализации задач стратегического менеджмента.

История возникновения стратегического управленческого учета неразрывно связана с историей возникновения стратегического менеджмента. К 80-м годам XX в. во многих источниках практика учета традиционного управления подвергалась критике. Очень серьезные критические рассуждения принадлежат представителю Гарвардской бизнес-школы Роберту Каплану. В 1987 г. Томас Джонсон и Роберт Каплан издали книгу «Утраченное значение: взлет и падение управленческого учета». Эта книга вскоре приобрела достаточную популярность. По мнению авторов, предприятия до сих пор применяют на практике принципы управленческого учета, разработанные 30 лет тому назад, в то время как эти принципы считались устаревшими для этапа беспощадной конкуренции и развития производства. Джонсону и Каплану принадлежат следующие критические суждения:

«1. Учет традиционного управления не удовлетворяет требования современного уровня развития производства и все возрастающей конкуренции.

2. Традиционные системы учета производственных затрат приводят к неэффективной для управленческих решений информации, т. е. к неправильной направленности информации.

3. Практика управленческого учета, опирающаяся на требования финансового учета, теряет свою независимость.

4. Управленческий учет практически полностью уделяет внимание внутренним критериям деятельности компании, а не бизнес-среде, в которой функционирует компания» [6, с. 201].

После таких критических высказываний в адрес управленческого учета ученые-экономисты США исследовали современное состояние управленческого учета. Как показали исследования, мнения против управленческого учета не достаточно для отрицания его значимости. Ученые-экономисты Бромвич и Бимини также утверждают, что появление новых технологий управленческого учета не может быть причиной кризиса этой системы учета; кроме того, стратегический управленческий учет в современных условиях является направлением, повышающим значимость управленческого учета [2, с. 128].

Последующее развитие доказало правомерность этих заключений. Управленческий учет себя полностью не исчерпал. Более того, на практике широко развиваются его новые технологии, в том числе стратегический управленческий учет.

Развитие стратегического управленческого учета во многом связано с появлением в 70-х годах XX в. таких предметов, как стратегический менеджмент, окончательно оформившихся в середине 80-х годов [5, с. 19]. Главное внимание в этом направлении менеджмента уделяется достижению стабильного конкурентоспособного превосходства.

Стратегический управленческий учет стал самой удобной технологией, определяющей стратегическую перспективу компании с учетом данных отчета (потребительский рынок компании и данные, касающиеся его конкурентов).

Анализ в рамках стратегического управленческого учета не ограничивается одной компанией; он может определить конкурентоспособность компании, сопоставив его с конкурентами.

Стратегический управленческий учет, помимо того что помогает анализировать возникающие ситуации, стремится также их улучшить и сформировать успешную конкурентоспособную стратегию фирмы.

По мнению известного ученого-экономиста К. Друри, стратегический управленческий учет обеспечивает информацию о рыночных перспективах, о длительности хранения имеющейся в наличии продукции, а также о стоимости продовольственной корзины [1, с. 502].

В Оксфордском толковом бухгалтерском словаре стратегический управленческий учет определяется как система, созданная в целях получения возможности сформировать необходимую для менеджмента информацию в целях принятия долгосрочных стратегических решений в отличие от принятия традиционных тактических решений.

К. Симмондс одним из первых предложил термин «стратегический управленческий учет». По его мнению «стратегический управленческий учет – это обеспечение и анализ данных о компании и его конкурентах для использования при разработке экономических стратегий по данным управленческого учета и контроля его реализации, особенно при определении реальных затрат и цен, объемов, рыночной доли, потока денежных средств и доли спроса на общие ресурсы фирмы» (см.: [4, с. 135]).

Итак, несмотря на то, что стратегический управленческий учет как отдельное направление практикуется свыше 20 лет, до сих пор к его содержанию нет единого подхода.

При определении понятия стратегического управленческого учета мы в первую очередь должны опираться на структурный состав системы управленческого учета предприятия, т. е. учитывать его содержание как экономической категории, а потом – особенности организации и реализации.

На наш взгляд, стратегический управленческий учет – это система, обеспечивающая стабильный экономический рост управленческого аппарата необходимыми учетными данными для реализации долгосрочных перспективных стратегических планов хозяйствующих субъектов.

В заключение отметим, что эффективное внедрение системы стратегического управления в управленческую деятельность предприятия, изучение опыта развитых стран, использование и апробирование всех

возможностей этой системы учета считаются с экономической и финансовой точки зрения фактором долгосрочного и устойчивого развития предприятий.

Библиографический список

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет / пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили. М. : Аудит; ЮНИТИ, 1998.
2. Николаева О. Е., Алексеева О. С. Стратегический управленческий учет. М. : Эдиториал, 2004.
3. Сотиволдиев А. С., Абдувахидов Ф. Т., Сатывалдыева Д. А. Финансовый и управленческий учет : учебник. Т. : Iqtisod-Moliya, 2012.
4. Стражев В. И. Оперативное управление предприятием, проблемы учета и анализа. Минск : Наука и техника, 1973.
5. Хорин А. Н. Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент: введение в проблему // Бухгалтерский учет. 1993. № 1. С. 17–20.
6. Johnson H. T., Kaplan R. Relevance lost: the Rise and Fall of management Accounting. Harvard : Harvard University Press, 1987.

Ю. В. Юровских, В. С. Матвеева

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Роль мотивации и стимулирования труда работников в условиях экономического кризиса

Статья посвящена проблеме повышения мотивации труда персонала в условиях экономического кризиса, на фоне которого наблюдается рост безработицы, сокращение персонала, уменьшается доля материального стимулирования работников в связи с ухудшением финансового положения экономических субъектов.

Ключевые слова: экономический кризис; безработица; сокращение; заработная плата; мотивация.

Экономический кризис в России, начавшийся в конце 2014 г., растянулся на 2015–2016 гг.

Основными факторами кризиса являются:

- сложная геополитическая обстановка (обострение отношений с Украиной);
- введенные международные санкции в связи с событиями в Крыму и на востоке Украины [3, с. 52–57];
- ситуация на рынке нефти, связанная со спадом цен на российскую нефть.

Многие финансовые аналитики предполагают, что кризис затянется на длительное время¹.

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru/>.

В условиях экономического кризиса в стране компаниям трудно создавать условия для своих работников по оптимальному удовлетворению их потребностей. Роль мотивации персонала в трудовой деятельности сложно переоценить. Признание ценности сотрудника в компании наиболее ярко проявляется через денежное вознаграждение и продвижение по должности.

В настоящее время для того, чтобы сохранить финансовую устойчивость и стабильность финансового положения, современные работодатели предпочитают понижать уровень заработной платы или брать молодых сотрудников (без опыта работы), готовых работать за меньшую плату, чем дорогостоящие специалисты. За время кризиса (с конца 2014 г.) уровень безработных граждан увеличился, в связи с этим работодатель имеет большой выбор специалистов на рынке труда и предъявляет к соискателям рабочего места все более жесткие требования, увеличивая количество обязанностей за меньшее вознаграждение за труд.

Диаграмма уровня безработицы за период с 2015 г. по 1 июля 2016 г. представлена на рис. 1 (оценка данных с исключением сезонного фактора осуществлена с использованием программы DEMETRA 2.2).



Рис. 1. Уровень безработицы с 2015 г. по 1 июля 2016 г. по методологии MOT, % от численности рабочей силы¹

По данным Росстата, в июле 2016 г. уровень безработицы составил 5,3% (без исключения сезонного фактора); средний возраст безработных – 34,5 года; молодежь до 25 лет среди безработных – 28,0%; лица в возрасте 50 лет и старше – 16,8%.

¹ Источник: URL : http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/social/osn-07-2016.pdf.

В течение 2016 г. номинальная заработная плата россиян росла, увеличившись по сравнению с 2015 г. на 12%. Но этот показатель актуален только в национальной валюте (российский рубль); по аналогичному показателю в долларах США роста заработной платы не наблюдается¹.

Обычно при прогнозируемом росте инфляции номинальная заработная плата поднимается, но при этом растут и цены. Поэтому реальная зарплата в какой-то момент может стать ниже номинальной.

В стране продолжается финансово-экономический кризис, и на индексацию номинальной заработной платы на коэффициент инфляции или индекс потребительских цен рассчитывать не приходится. Известно, что инфляция достигнет 10–12%; правительство объяснило, что не в силах рассчитать зарплату на такой коэффициент и задало единое значение 5,5%. Такой коэффициент, заданный правительством, не покрывает реальный уровень инфляции, в связи с чем реальная заработная плата оказывается меньше уровня номинальной².

Как определить границу и добиться совпадения потребностей двух противоположных заинтересованных сторон: работника и работодателя?

Малоэффективные компании сворачивают бизнес или существенно сокращают штат. Руководители компаний, которые находятся «посередине», пользуются ситуацией и «сманивают» профессионалов при оттоке своих сотрудников. Ранее эффективная компания переживает спад продаж и сокращение расходов. В это время коллективы растущих компаний успешно развиваются, и их работники не ищут другое место. Данный факт несколько уравнивает ситуацию на рынке труда. Сложное состояние рынка не везде приводит к сокращению штата; компании реорганизуются, пересматривают функции штата и убирают дублирующие направления. Некоторые направления исчезают. Как правило, заработная плата перестает расти. Для работодателей в кризисной ситуации важно иметь универсальных работников; в основном, руководители организаций предпочитают качество персонала, а не его «дешевизну».

Сокращение в большей мере затрагивает малоэффективных, неэффективно функционирующих сотрудников. Замена профессионалов новичками – опрометчивый шаг. К тому же на новичков придется тратить не только время, но и деньги – их нужно обучать, адаптировать, и при этом не понятно, насколько эти затраты окажутся оправданными.

¹ Кризис в России в 2016 году: мнение экспертов. URL : <https://rg.ru>.

² Федеральная служба государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru/>.

В условиях финансового кризиса населению придется снова привыкать к тому, что уровень реальной заработной платы в ближайшее время будет снижаться. Опасения работодателей, что персонал разбежится в поисках лучшей зарплаты, резко снизился; такая ситуация показывает: управленческие решения зависят от того, во что верят или не верят работодатели.

В периоды кризиса многие организации еле держатся «на плаву», и им не до повышения заработной платы работников, а другие, наоборот, в периоды кризиса «наживаются» и не видят смысла увеличивать заработную плату.

В настоящее время, в период массовых сокращений, непросто найти рабочее место.

По данным Росстата, во II квартале 2016 г. в организациях (без субъектов малого предпринимательства) численность выбывших работников организаций превысила численность принятых работников на 232,2 тыс. чел.

На рис. 2 представлены данные о распределении численности выбывших работников по причинам выбытия.

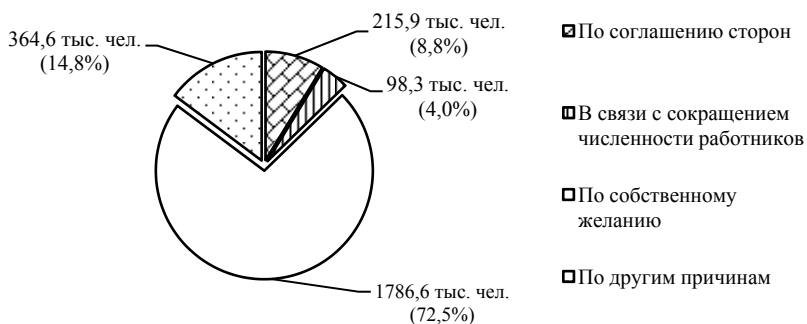


Рис. 2. Распределение численности выбывших работников организаций по причинам выбытия во II квартале 2016 г.¹

Из представленной диаграммы следует, что в условиях экономического кризиса и при росте безработицы подавляющая доля работников (по данным Росстата, 72,5%) увольняются по собственному желанию. Данное положение наводит на мысль, что работодатели используют недобросовестные методы увольнения работников, чтобы не выплачивать выходное пособие по сокращению штатов.

В период экономического кризиса работодателями широко используется система неполной занятости работников. Во II квартале

¹ Источник: URL : http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/social/osn-07-2016.pdf.

2016 г. 2,8% списочной численности работников организаций (без субъектов малого предпринимательства) работали неполное рабочее время по инициативе работодателя или по соглашению между работником и работодателем.

Доля работников, находившихся в простое по вине работодателя и по причинам, не зависящим от работодателя и работника за тот же период, составила 0,6% списочной численности работников¹.

Современный работодатель должен осознавать, что успех организации напрямую зависит от применения эффективной системы мотивации, что позволяет способствовать повышению результативности труда каждого сотрудника. В данной ситуации для компаний, которые хотят развиваться дальше, важным остается сохранение профессионалов, поэтому на смену денежным вознаграждениям приходят социальные пакеты и нематериальные факторы. При правильном подходе к стимулированию эффективным может оказаться и применение моральных стимулов, таких как: устная благодарность, Почетная грамота, фото на Доске почета и др.

Нельзя, однако, забывать, что при формальном подходе мотивирующий потенциал данного средства падает [2, с. 210].

Работодатели сегодня могут использовать доступные методы нематериальной мотивации, например:

- большее внимание формированию бренда компании и корпоративной культуре;
- создание комфортного эмоционального климата в коллективе и равных карьерных возможностей;
- создание климата взаимного доверия и уважения;
- повышение демократичности руководства;
- предоставление работы по интересам, склонностям, с учетом профессиональной подготовки;
- своевременный должностной и квалификационный рост;
- справедливость в установлении норм выработки, при распределении работы, при оценке деятельности, вознаграждении;
- оплата путевок (проездных документов, питания);
- программы гибких графиков работы;
- программы спортивных, культурных, туристических мероприятий [4, с. 231].

Также особо востребованы такие группы мотивации, как:

- программы кредитования, субсидий, скидок, гибких социальных выплат и льгот;

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru/>.

- предоставление персонального кабинета, мобильного телефона, автомобиля, секретаря и т. п.;
- учеба за счет компании;
- продажа амортизированного ценного оборудования по льготным ценам;
- индивидуальные программы страхования работников и членов их семей.

Хороший социальный пакет становится наиболее важным мотивирующим фактором для работников компании при отсутствии или уменьшении премий и вознаграждений в период кризиса [1, с. 328].

В то же время работник должен соответствовать современным представлениям работодателя, которые включают следующие качества: клиентоориентированность, способность и желание к обучению и ответственность за собственное развитие, приверженность профессии и компании, стрессоустойчивость, системное мышление, самостоятельность и способность взять на себя ответственность за результат, умение работать в команде, умение решать нестандартные задачи, работоспособность, творческий или даже инновационный образ мысли, широкий профессиональный кругозор.

Кризис продиктовал свои условия, и отчасти они оказались «на руку» работодателю, так как с ростом безработицы у него появилась возможность устанавливать свои правила. Вместе с тем, в условиях дефицита профессионалов квалифицированный и желающий работать и зарабатывать работник также имеет возможность диктовать свои условия.

В современной ситуации необходимые для успешной карьеры работника качества – это:

- универсальность (работодатель всегда предпочтет работника, совмещающего различные функции);
- уровень подготовки и качество образования работника;
- стаж и возраст (опытный работник более уверен и универсален в выполнении различных задач);
- личные качества (отсутствие опыта и молодость можно компенсировать индивидуальными качествами и способностями, соответствующими особенностям и потребностям организации);
- разумный компромисс между большими профессиональными амбициями и небольшими финансовыми запросами работника.

Только разумное взаимодействие работодателя в части организации стимулирования и мотивации персонала, а также желание и стремление работника соответствовать новым требованиям работодателя способствуют финансовому процветанию фирмы и работника в ней.

Библиографический список

1. *Егоршин А. П.* Мотивация трудовой деятельности : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2008.
2. *Маслова В. М.* Управление персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2015.
3. *Матвеева В. С., Банищикова А. С.* Рынок труда, производительность и заработная плата: тенденции развития, пути повышения // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2015. С. 52–57.
4. *Соломанидина Т. О., Соломанидин В. Г.* Мотивация трудовой деятельности персонала : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2014.

Экономический анализ в управлении предприятием (финансовый, управленческий и инвестиционный анализ)

А. Л. Анисимов

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Роль и место экономического анализа в управлении предприятием

Рассматриваются основные аспекты проведения финансового и управленческого анализа на предприятии, а также его роль и место в системе управления хозяйствующим субъектом. Экономический анализ, по мнению автора, является как связующим звеном между различными видами учета и принятыми управленческими решениями, так и базой научного управления, обеспечивающего объективность и эффективность производства. Экономический анализ представлен в виде системы научных средств и методов познания экономики с целью ее дальнейшего развития и как специфический вид управленческой деятельности, связанной с разработкой и принятием решений, их корректировкой, обработкой, обобщением и изучением информации, позволяющей глубоко и всесторонне познать анализируемый объект.

Ключевые слова: финансовый анализ; управленческий анализ; управленческое решение; финансовое состояние предприятия.

В условиях современного рынка экономический анализ представляет собой комплексное системное изучение¹ экономики предприятий, организаций, всех субъектов рыночных отношений, а также их структурных подразделений с целью объективной оценки достигнутых результатов, выявления причин отклонений и путей повышения эффективности хозяйствования [1, с. 8], а полученные в результате такого анализа данные служат базой для обоснования и принятия управленческих решений. Место экономического анализа в системе управления предприятием упрощенно представлено на рис. 1.

С помощью экономического анализа: вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия; обосновываются планы и управленческие решения; осуществляется контроль их выполнения; проводятся сравнительный анализ маркетинговых мероприятий, анализ конкретных потребителей, оценка финансово-хозяйственной деятельности

¹ *Войтоловский Н. В., Калинина А. П.* Комплексный экономический анализ предприятия. URL : <http://coollib.com/b/324108/read>.

предприятия, его финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности. Используемый при этом методический инструментарий позволяет:

- изучить внутреннюю и внешнюю среду предприятия, оценить результаты деятельности его структурных подразделений, отдельных работников;
- определить конкурентную среду и место субъекта хозяйствования на рынке.

Функционирование рыночной экономики объективно влечет за собой развитие экономического анализа и его методов в первую очередь на уровне отдельных предприятий и их структурных подразделений, составляющих ее основу. При этом практически все протекающие на предприятии процессы должны рассматриваются во взаимосвязи с внутренней и внешней экономической средой, с учетом динамических изменений, политических и социальных аспектов развития общества.

Все изложенное выше позволяет рассматривать метод экономического анализа как способ познания экономического субъекта [2, с. 135].

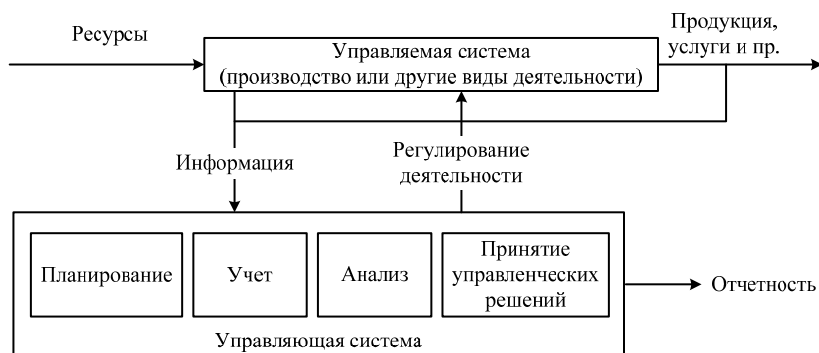


Рис. 1. Место экономического анализа в системе управления предприятием [1, с. 10]

При рассмотрении экономического анализа в качестве одной из функций управления предприятием¹ его роль и место в этой системе можно представить следующим образом (рис. 2).

¹ *Экономический анализ* как одна из основных функций управления хозяйствующим субъектом. URL : <http://gigabaza.ru/doc/124122.html>.

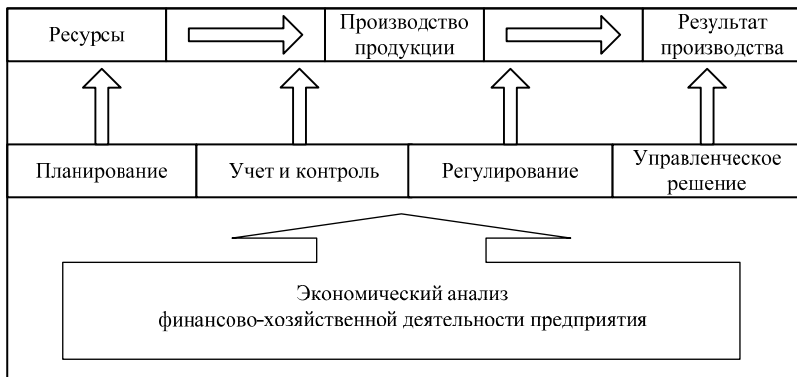


Рис. 2. Роль и место экономического анализа в системе управления предприятием

В целях большего понимания роли экономического анализа в системе управления предприятием¹ его можно в виде системы специальных знаний, связанную [1, с. 8–9]:

а) с исследованием экономических процессов и явлений в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов, закономерностей и факторов как объективного, так и субъективного порядка;

б) с оценкой прогнозов, планов и программ развития предприятия;

в) с прогнозированием и выявлением факторов, влияющих на деятельность предприятия, и их количественным и качественным измерением;

г) с раскрытием тенденций и пропорций развития предприятия, выявлением внутренних резервов;

д) с разработкой и принятием эффективных управленческих решений.

Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, базирующихся на законах развития и функционирования систем и направленных на познание методологии оценки, диагностики и прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия² с целью его дальнейшего развития, а также как специфический вид управленческой деятельности, связанной с разработ-

¹ Роль экономического анализа в системе управления предприятием. URL : <http://works.doklad.ru/view/0KAcрwwRVXM.html>.

² Грищенко О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. URL : <http://www.aup.ru/books/m67/>.

кой и принятием решений, их корректировкой, обработкой, обобщением и изучением соответствующей информации, позволяющей глубоко и всесторонне познать анализируемый объект.

Экономический анализ следует рассматривать и как связующее звено [1, с. 10] между различными видами учета и принятием управленческих решений, которые должны разрабатываться и обосновываться, в первую очередь, на результатах проведенного анализа. Соответственно, экономический анализ является основой именно научного управления производством, которое обеспечивает его объективность и эффективность с помощью подготовки данных, необходимых для обоснования эффективности и оптимальности управленческих решений [1, с. 11].

Подводя предварительные итоги, можно отметить, что *экономический анализ* представляет собой научный способ познания сущности экономических явлений и процессов, основанный на расчленении их на составные части и изучении во всем многообразии связей, зависимостей, экономических законов и закономерностей.

Экономический анализ принято подразделять¹ на *финансовый*, основная цель которого – получение ключевых параметров, позволяющих объективно и точно оценить финансовое состояние анализируемого предприятия, и *управленческий*, основными целями которого являются: изучение механизма достижения максимальной прибыли; повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта; разработка конкурентной политики предприятия; формирование перспективных программ развития; обоснование управленческих решений по достижению конкретных производственно-хозяйственных и иных целей. Такое разделение объективно обусловлено сложившимся на практике разделением системы бухгалтерского учета на финансовый и управленческий. Следует заметить, что финансовый анализ, основанный на данных только публичной бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т. е. анализа, проводимого за пределами предприятия заинтересованными лицами (контрагентами, собственниками или государственными органами). Соответственно, при анализе таких данных используется ограниченная часть информации о деятельности предприятия, что не позволяет раскрыть все стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Наоборот, аналитическая информация управленческого анализа используется исключительно для внутреннего управления. При этом основные принципы и приемы финансового анализа могут действовать и в анализе управленческом, так как информация обеих подсистем (финансового и управ-

¹ *Экономический анализ*. URL : <http://www.grandars.ru>.

ленческого анализа) используется для принятия управленческих решений; основной особенностью управленческого анализа является предоставление прогноза на будущее фирмы, а финансового анализа – результатов уже проделанной работы.

Отдельно следует остановиться на существующих методологических проблемах финансового и управленческого анализа. Основные проблемы методологии финансового анализа в России таковы¹:

1) финансовый анализ сводится к расчетам структурных соотношений, темпов изменения показателей, значений финансовых коэффициентов. При этом глубина исследования ограничивается, в лучшем случае, выявлением тенденции «улучшения» или «ухудшения». Сделать выводы и рекомендации на основании исходного информационного массива – серьезная проблема для специалистов, не относящихся творчески к рутинным операциям расчета;

2) результаты финансового анализа основаны на недостоверной информации, при этом она может быть искажена как по объективным, так и по субъективным причинам: зачастую правилом управленца является занижение или сокрытие полученных доходов, поэтому для оценки достоверности исходной информации требуется предварительное проведение независимого аудита для обнаружения преднамеренных и непреднамеренных ошибок;

3) стремление к детализации финансового анализа обусловило разработку, расчет и поверхностное использование избыточного количества финансовых коэффициентов, причем большинство из них находится в функциональной зависимости между собой (например, коэффициент маневренности собственных средств и индекс постоянного актива, коэффициент автономии и коэффициент соотношения заемных и собственных средств);

4) объективный сравнительный финансовый анализ не всегда возможен из-за отсутствия адекватной нормативной базы и доступных среднеотраслевых показателей. Соответственно, сложно выяснить, каковы сильные и слабые стороны работы предприятия, насколько эффективна его деятельность, а также оценить перспективы развития в отрасли;

5) исходная отчетность искажается из-за инфляционных процессов в экономике, которые, главным образом, влияют не на вертикальный, а на горизонтальный анализ. Соответственно, обязательным условием оценки тенденций изменения финансового состояния пред-

¹ Основные проблемы финансового анализа в России. URL : http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/method_fin_analiza/osnovnye_problemy_finansovogo_analiza_v_rossii/9-1-0-135.

приятия является расчет сопоставимых цен на основе применения официальных показателей-дефляторов.

Наиболее сложной методологической проблемой управленческого анализа принято считать определение круга анализируемых показателей¹. Слабость аналитического подхода к принятию управленческих решений заключается в том, что управленцы в большей степени анализируют те показатели и объекты, которые легче поддаются анализу, тратят на это основное время и, как правило, игнорируют все остальное². Хотя современные информационные технологии значительно расширили возможности в части учета и анализа большого числа взаимосвязанных факторов, они же выявили и проблемы ограниченности человеческих возможностей в восприятии многообразной информации. Анализируя процессы принятия управленческих решений, можно отметить имеющее место использование ограниченной (неполной) информации и ограниченные вычислительные возможности решения возникающих проблем – автоматизированная информационная система, не потребляющая и не усваивающая существенно больше информации, чем она производит и распространяет, негативно влияет на работу организации³.

Соответственно, следует рассматривать интеллектуальные возможности управленца как ограниченный ресурс⁴, влияющий на процесс принятия решений. Любая экономическая система, как и человек, ведет себя как система последовательной обработки информации, способная в каждый момент времени заниматься лишь чем-то одним. В процессе управления «...необходимо привлечь внимание к одному или двум ключевым вопросам; другие проблемы, какими бы неотложными они ни были, должны ждать своей очереди для включения в повестку дня. Бесплезно вести речь о рациональности выбора в общественных делах, не считаясь с тем, какие процедуры имеются в наличии для рационального ранжирования проблем в повестке дня, и без учета косвенных последствий действий, предпринятых для достижения конкретных целей или решения конкретных проблем»⁵. Кроме того, число факторов, потенциально имеющих отношение к эффективности деятельности предприятия, достаточно велико⁶, и в каждый мо-

¹ *Путерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления. URL : <http://www.universalinternetlibrary.ru>.

² Там же.

³ *Герберт А. Саймон.* Рациональность как процесс и продукт мышления. URL : https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

мент времени можно учитывать лишь некоторые наиболее очевидные из них. Набор этих принимаемых во внимание факторов постоянно меняется по мере того, как под действием внешних и внутренних обстоятельств возникают новые ситуации¹. Соответственно, конкретный перечень показателей, ресурсов и сфер деятельности (объектов управленческого анализа) меняется по мере изменения условий функционирования самого предприятия.

Библиографический список

1. Блюмин С. Л., Суханов В. Ф., Чеботарёв С. В. Экономический факторный анализ : монография. Липецк : ЛЭГИ, 2004.
2. Габдуллина Г. К., Хазиахметова Г. А. Метод экономического анализа как способ познания экономического субъекта // Проблемы современной экономики. 2013. № 2(46). С. 135–138.

С. А. Бороненкова, Н. А. Морозов

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Идентификация и методы оценки рисков коммерческой организации

Рассмотрены подходы к определению рисков, на основе которых было сформулировано и представлено авторское виденье рисков. Раскрыт оптимальный структурный состав классификации рисков для их идентификации и дальнейшей оценки и анализа. По результатам анализа существующих рисков разработана их авторская классификация, в которой риски обобщены как по степени ущерба, так и по сфере проявления. Дано определение оценки риска. Рассмотрены методы оценки рисков исходя из степени определенности данных. Представлены методики расчета абсолютных и относительных показателей. Охарактеризованы коэффициент риска и шкала оценки степени риска, статистические методы оценки вероятности и содержание анализа вероятностного распределения потоков платежей. Обозначен метод экспертных оценок как наиболее подходящий в рамках полной неопределенности.

Ключевые слова: риск; неопределенность; оценка; классификация; идентификация.

В деятельности коммерческих организаций всегда присутствует неопределенность последствий их действий, а значит, и сопряженный с этими действиями риск. Неопределенность экономической ситуации, связанная с недостаточностью необходимой информации, зачастую приводит к принятию нерациональных, неверных решений, к потере предприятием возможности использовать средства и ресурсы для до-

¹ Герберт А. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мышления.

стижения поставленных целей. В связи с этим любая организация стремится минимизировать неопределенность, а значит, управлять своими рисками.

Под неопределенностью понимают неуверенность в достижении поставленной цели, когда в результате реализации принятого решения выбранная цель в большей или меньшей степени не достигается.

Причинами возникновения неопределенности могут являться: неполная или недостоверная информация об объекте исследования, процессе или явлении, наличие разнонаправленных тенденций, случайность. Это определение дает понимание основы риска.

Риск – ситуация неопределенности последствий принятия решений, которая может привести к различным альтернативным результатам, вероятность наступления которых может быть определена количественно или качественно [1, с. 149].

Риск – это вероятность благоприятных и неблагоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранного альтернативного решения в условиях неопределенности ситуации [5, с. 187].

Риск – это возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [6, с. 116].

Риск – это неопределенность последствия выбранного решения, которое может иметь как благоприятные, так и неблагоприятные последствия.

Идентификация риска – это процесс определения элементов риска, составления их перечня и описания каждого элемента риска.

Целью идентификации риска является составление перечня источников риска и событий, которые могут повлиять на достижение каждой из установленных целей организации или сделать выполнение этих целей невозможным.

Классификация рисков позволяет в дальнейшем проводить идентификацию и оценку риска, а также разрабатывать методы управления ими. Классификация заключается в распределении рисков по группам на основе классификационных критериев.

Министерство финансов России излагает классификацию рисков в ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности», согласно которому риски могут быть сгруппированы по следующим видам: финансовые, правовые, страновые и региональные, репутационные и др.¹

¹ *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»* : приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н.

Также для классификации используют международные стандарты финансовой отчетности. Данным стандартом является IFRS 7, в котором выделяют такие виды рисков, как кредитный, риск ликвидности, рыночный (валютный, процентный и прочий ценовой риск)¹.

Приведенные классификации рисков не являются оптимальными для большинства организаций. Поэтому возникает потребность в разработке или применении уже существующей классификации рисков. Так, была предложена оптимальная классификация, которая учитывает не только сферу выявления (сферу возникновения риска), но и степень возможного ущерба от риска (рис. 1).

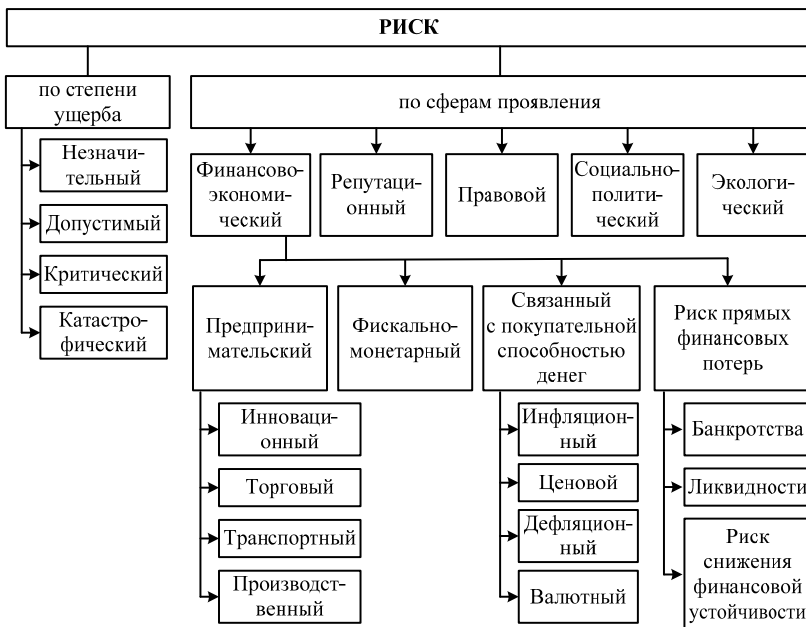


Рис. 1. Авторская классификация рисков

Классификация охватывает большой спектр рисков, с которыми может встретиться коммерческая организация. После прохождения этапа идентификации риски должны быть проанализированы для дальнейшей оценки.

¹ О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности : информ. письмо Минфина РФ от 14.09.2012 г. № ПЗ-9/2012.

Оценка рисков – это, в общем случае, процесс определения вероятности возникновения факторов риска, т. е. определенных событий или ситуаций, способных негативно повлиять на развитие проекта (бизнеса) и достижение запланированных результатов [4, с. 43]. Она помогает понять потенциальные опасности и воздействия их последствий на достижение установленных целей организации.

При оценке рисков можно разделить методы на три группы по степени определенности:

- 1) полная определенность;
- 2) частичная определенность;
- 3) полная неопределенность.

В условиях *полной определенности* используются методы расчета показателей риска, основанных на данных бухгалтерского и управленческого учета. При этом оценка риска будет выражена в абсолютных и относительных величинах.

Абсолютные показатели – это абсолютные финансовые показатели, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов [3, с. 56]. Основными рисками данной группы являются:

– риск ликвидности, связанный с потерями при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости [4, с. 46];

– риск снижения финансовой устойчивости – это риск, который генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей заемных средств), порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежного потока [2, с. 17].

Исходной информационной базой для расчета показателей является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

К *относительным показателям* относят финансовые показатели в виде коэффициентов. Наиболее часто применяемый коэффициент риска K_p рассчитывается по формуле

$$K_p = \frac{Y}{C},$$

где Y – максимально возможная величина убытка осуществляемой операции в ходе коммерческой деятельности; C – объем собственных финансовых ресурсов.

Шкала оценки риска:

- минимальный риск – 0–0,1;
- допустимый риск – 0,1–0,3;
- высокий риск – 0,3–0,6;
- катастрофический риск – более 0,6.

Риск в условиях *частичной определенности* рассматривается как вероятностная категория, и, следовательно, будут использоваться вероятностные и статистические методы.

Вероятностные методы выступают в качестве меры возможной реализации риска и его последствий. Расчет показателей производится на основе частоты проявления рискового события, что подразумевает наличие достаточно большого объема информации. Последствия рискового события выражаются в виде точечной и интервальной оценок.

Для того чтобы использовать точечную оценку, необходимо знать тип и параметры закона распределения значений, отражающих результаты деятельности. Допустив, что большое количество как внутренних, так и внешних факторов риска влияет на результаты предпринимательской деятельности, можно выдвинуть гипотезу, что данные результаты подчиняются нормальному закону распределения [4, с. 53].

В связи с тем, что точечная рисковая оценка не дает информации о точности выполнения процедуры оценивания, предпринимателю, который оценивает риск своей хозяйственной деятельности, следует использовать и интервальный подход, который представляет собой определение вероятности получения результата в заданных и необходимых пределах [4, с. 54].

Статистические показатели выражают средние предполагаемые результаты деятельности и их возможные отклонения. К статистическим методам относят метод оценки вероятности и анализ вероятностных распределений потоков платежей.

Метод оценки вероятности дает упрощенную статистическую оценку вероятности исполнения какого-либо решения путем расчета доли выполненных и не выполненных решений в общей сумме решений [4, с. 69].

Метод анализа вероятностных распределений потоков платежей позволяет при известном распределении вероятностей для каждого элемента потока платежей оценивать возможные отклонения стоимостей потоков платежей от ожидаемых.

Положительным аспектом статистических методов являются несложные математические вычисления, а главным недостатком – необходимость большого числа данных в качестве исходной информационной базы.

В случае *полной неопределенности* наиболее подходящим методом является метод экспертных оценок, который представляет собой комплекс логических и математико-статистических методов и процедур по обработке результатов опроса группы экспертов, причем результат опроса будет источником информации. В этом случае возникает воз-

возможность использования интуиции, жизненного и профессионального опыта участников опроса. Применять метод целесообразно, когда у организации не хватает данных для расчетов или сравнения. Данный метод базируется на результатах проведенного опроса нескольких независимых экспертов с целью оценки уровня риска или определения влияния различных факторов на уровень риска. Затем полученная информация анализируется и используется для достижения поставленной цели. Основным ограничением в его использовании является сложность подбора необходимой группы экспертов. Применение метода экспертных оценок находит при расчете риска дефляции, инфляции, ценового, валютного и процентного.

Рассмотрение рисков организации посредством их идентификации и классификации с применением методов оценки рисков, которые часто используются в совокупности, так как расчетно-аналитический гармонично дополняется статистическими методами, дает более четкое представление о риске и его степени как угрожающем коммерческой организации. Основываясь на данной информации о рисках, управленческий состав организации может принимать обоснованные управленческие решения, касающиеся высокорискованных сфер деятельности.

Библиографический список

1. Андрианов А. Ю., Валдайцев С. В., Воробьев П. В. и др. Инвестиции : учеб. для бакалавров. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2014.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. К. : Эльга; Ника-Центр, 2005.
3. Бороненкова С. А., Мельник М. В. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум; ИНФРА-М, 2016.
4. Маховикова Г. А., Касьяненко Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учеб. для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2014.
5. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты : монография. М. : ИНФРА-М, 2014.
6. Тебекин А. В. Методы принятия управленческих решений : учеб. для академического бакалавриата. М. : Юрайт, 2015.

Л. Г. Гузун, С. А. Бороненкова
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Анализ рейтинга деловой активности организации

Рассмотрены понятие, система показателей деловой активности и методика анализа рейтинга деловой активности организации. Авторы статьи анализируют системы показателей и методики сводной оценки рейтинга деловой активности, которые могут содействовать более объективной оценке деятельности организации в условиях многополярного рыночного пространства.

Ключевые слова: деловая активность; система показателей рейтинга деловой активности.

В условиях рыночной экономики существенно возрос интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации о деловой активности организации. Все субъекты рыночных отношений – собственники (акционеры), инвесторы, банки, кредиторы, поставщики, покупатели, конкуренты – заинтересованы в оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров.

Анализ деловой активности позволяет сформировать целостное, системное представление о состоянии, поступательном развитии и деятельности организации, а также затрагивает практически все стороны и направления ее деятельности [8, с. 5].

Анализ понятия «деловая активность» в хронологии с 1997 по 2014 г. рассмотрен по работам 24 авторов. Результаты позволили сформулировать предлагаемое ниже определение деловой активности.

Деловая активность – одна из важных характеристик результативности деятельности организации, которая обеспечивает реализацию поставленных стратегических целей, экономический рост, оказывает непосредственное влияние на финансовое положение организации и способствует успешному продвижению на рынках продукции и капитала.

Анализ показателей деловой активности проведен по работам 12 авторов, что позволило систематизировать систему показателей деловой активности. Для оценки были отобраны количественные критерии, которые сгруппированы в два блока:

- 1) показатели ресурсного потенциала;
- 2) показатели финансово-экономического потенциала.

В дополнение ко многим существующим методикам предлагаются качественные критерии: широта рынков сбыта, деловая репутация организации, конкурентоспособность и наличие постоянных поставщиков и потребителей [4, с. 288].

Разработанная система показателей представлена в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Система показателей деловой активности организации

Группа показателей	Наименование критерия	Наименование коэффициента
Показатели использования ресурсного потенциала	Количественные критерии	Материалоёмкость
		Фондоотдача
		Производительность труда
		Эффективность использования ресурсного потенциала
Показатели использования финансово-экономического потенциала	Количественные критерии	Рентабельность собственного капитала
		Рентабельность имущества
		Рентабельность текущих (оборотных) активов
		Рентабельность внеоборотных активов
		Рентабельность продаж
		Рентабельность полных затрат
		Коэффициент эксплуатационных затрат
		Темп роста прибыли до налогообложения
		Темп роста выручки от продаж
		Темп роста суммы активов
		Коэффициент устойчивости экономического роста
		Коэффициент общей оборачиваемости капитала
		Коэффициент оборачиваемости оборотных средств
		Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств
		Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности
		Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности
		Коэффициент оборачиваемости готовой продукции
		Коэффициент оборачиваемости СК
	Продолжительность операционного цикла	
	Продолжительность финансового цикла	
Коэффициент операционной деловой активности		
Коэффициент финансовой деловой активности		
Коэффициент инвестиционной деловой активности		
Качественные критерии		Широта рынков сбыта продукции
		Деловая репутация организации
		Конкурентоспособность
		Наличие постоянных поставщиков и потребителей

Обобщающий анализ деловой активности организации проведен на основе сводной оценки рейтинга хозяйствующего субъекта, а также теоретических положений оценки рейтинга деловой активности.

Рейтинг – это оценка значимости масштабности важности объекта (фирмы, банка), характеризующаяся числовым показателем или номером места, занимаемого им в ряду сходных объектов [7, с. 33].

Существует несколько методик рейтинговой оценки организации, основанных на методах финансового анализа в условиях рыночных отношений, в частности:

- непосредственное проведение процедуры рейтингования методами суммы мест и (или) таксонометрическим;
- метод сравнения с эталонной организацией;
- метод расстояний и его модификации, в которых используются весовые коэффициенты;
- балльная оценка [6, с. 57].

За основу была принята методика оценки рейтинга деловой активности организации С. А. Бороненковой и С. И. Крылова [3, с. 163]. Для реализации этой методики показатели необходимо сгруппировать по классам, в зависимости от их значения (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Классификация показателей по классам

Показатель	Расчетная формула	Значение показателя		
		Высокое	Среднее	Низкое
1. Фондоотдача, р.	$\Phi_o = \frac{Bp}{OC}$	>20	10–20	<10
2. Эффективность использования ресурсного потенциала	$\Theta = BA + OA + 3$	>15	15–10	<5
3. Рентабельность собственного капитала, %	$P_{сок} = \frac{Пч}{СК} \times 100\%$	>10	5–10	<5
4. Рентабельность имущества, %	$P_{и} = \frac{Пч}{A} \times 100\%$	>10	5–10	<5
5. Рентабельность текущих (оборотных) активов, %	$P_{oa} = \frac{Пч}{OA} \times 100\%$	>9	3–9	<3
6. Рентабельность продаж, %	$P_{п} = \frac{Пр}{Bp} \times 100\%$	>10	5–10	<5
7. Рентабельность полных затрат, %	$P_{сп} = \frac{Пр}{Cп} \times 100\%$	>10	5–10	<5
8. Темп роста прибыли до налогообложения, %	$T_{рпб} = \frac{Пб1}{Пб0} \times 100\%$	>110	100–110	<100
9. Темп роста выручки от продаж, %	$T_{рвр} = \frac{Bp1}{Bp0} \times 100\%$	>110	100–110	<100
10. Темп роста суммы активов, %	$T_{рчa} = \frac{ЧА1}{ЧА0} \times 100\%$	>110	100–110	<100
11. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$O_{ск} = \frac{Bp}{СК}$	>0,95	0,8–0,95	<0,8

Окончание табл. 2

Показатель	Расчетная формула	Значение показателя		
		Высокое	Среднее	Низкое
12. Коэффициент устойчивости экономического роста, %	$K_{ур} = \frac{(BA - д)}{СК}$	>1,05	1,05–1	<1
13. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$Од / з = \frac{Вр}{ДЗ}$	≥ 1	1–0,8	<0,8
14. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$Ок / з = \frac{Вр}{КЗ}$	≥ 1	1–0,8	<0,8
15. Коэффициент операционной деловой активности	$Кода = \frac{ПТД}{ОТД}$	>1,05	1,05–1	<1
16. Коэффициент финансовой деловой активности	$Кфда = \frac{ПФД}{ОфД}$	>1,05	1,05–1	<1
17. Коэффициент инвестиционной деловой активности	$Кида = \frac{ОИД}{ОД}$	>1,05	1,05–1	<1

Примечание. Составлено по: [2; 3; 4].

Организация имеет абсолютно устойчивое финансовое состояние и высокий потенциал, если все показатели находятся в пределах первого класса.

Организация имеет признаки напряженности и пониженной надежности, если большая часть показателей по своим значениям находится в пределах второго класса и не более одного показателя – в третьем классе.

Организация имеет неустойчивое финансовое и экономическое положение, если по всем группам большинство показателей находится в пределах третьего класса [3, с. 97].

Критерием высокого рейтинга является наибольшая сумма баллов по всем показателям.

В отличие от большинства используемых методик для более точного результата предлагается учитывать значимость разных показателей оценки рейтинга для разных пользователей информации исходя из их большей или меньшей заинтересованности в соответствующем потенциале – ресурсном или финансово-экономическом, которые рассмотрены в нашей системе показателей. При этом заинтересованность отдельных пользователей к тому или иному потенциалу не означает, что другие группы показателей их не интересуют. Поэтому необходимо каждой группе показателей придать определенный удельный вес в соответствии с интересами пользователей [5, с. 174].

Заказчики рассматривают рейтинг с учетом возможностей данной организации выполнять заказ на производство продукции, т. е. хватит ли у нее для этого ресурсного потенциала.

Поставщика интересует ресурсный потенциал, так как рост этой группы показателей вызывает увеличение объемов его реализации при работе с данным хозяйствующим субъектом.

Для конкурентов интерес будет, прежде всего, представлять финансово-экономический потенциал.

Использование рейтинга позволяет сформировать объективное отношение к хозяйствующему субъекту со стороны конкурентов и контрагентов, а коммерческим банкам – более обоснованно подходить к выдаче кредитов, определению надежности в обеспечении кредита и в определенной степени гарантировать возврат заемных средств банка в обусловленный договором срок, так как это повышает объективность оценки состояния заемщика [1, с. 250].

Каждый пользователь информации руководствуется соображениями собственной выгоды и своей индивидуальной шкалой предпочтения и ценностей. Отсюда проистекает различие взглядов деловых партнеров на ценность одной и той же информации, зависимость степени проявления интереса к ней от конкретных условий экономической конъюнктуры.

Предлагаемая уточненная методика рейтинговой оценки деловой активности организации отличается следующими моментами:

- базируется на комплексном, многомерном подходе к оценке таких сложных явлений, как финансово-экономический и ресурсный потенциал организации;
- осуществляется на основе данных публичной отчетности организации, при этом используются важнейшие показатели, применяемые на практике в рыночной экономике;
- учитывает реальные достижения всех конкурентов;
- дает возможность проранжировать полученные результаты в зависимости от интересов пользователей.

Использование предлагаемой системы показателей и методики сводной оценки рейтинга деловой активности будут содействовать более объективной оценке деятельности организации в условиях многополярного рыночного пространства.

Библиографический список

1. *Баулин А. В., Киселев В. Т.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособие. Пенза : ПГУАС, 2007.
2. *Бороненкова С. А.* Анализ кредитоспособности заемщика : конспект лекций. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015.
3. *Бороненкова С. А., Маслова Л. И., Крылов С. И.* Финансовый анализ организации : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1997.
4. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный финансовый анализ в управлении организацией : учеб. пособие. М. : Форум, ИНФРА-М, 2016.

5. *Войтоловский Н. В.* Комплексный экономический анализ организации : учебник / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой. СПб. : Питер, 2010.

6. *Глисин Ф. Ф., Лосева О. Н.* Деловая активность строительных организаций России // Правовые вопросы строительства. 2004. № 1. С. 54–60.

7. *Денисова И. Н.* Деловая активность как измеритель адаптации субъектов бизнеса к условиям рынка // Российское предпринимательство. 2012. № 3(201). С. 34–39.

8. *Ендовицкий Д. А., Лубков В. Л., Сасин Ю. Ц.* Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 17. С. 2–12.

Н. В. Коптелова¹

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Анализ финансовых результатов предприятия розничной торговли

Рассмотрены особенности анализа финансовых результатов предприятия розничной торговли. Выделены характерные особенности данного типа предприятия, источники для проведения анализа. Обозначена специфика анализа и его роль в экономической системе. На примере предприятия розничной торговли ОАО «ТД ЦУМ» проведен экономический анализ финансовых результатов. Выявлено, что для оценки финансовых результатов предприятий розничной торговли можно применять те же методики, что и для производственных предприятий. Особенности анализа финансовых результатов связаны с отраслевой спецификой торговых предприятий.

Ключевые слова: финансовый анализ; финансовый результат; розничная торговля; прибыль; рентабельность.

Одной из важнейших отраслей экономики является торговля, обеспечивающая движение товара из сферы производства в сферу потребления, т. е. это разновидность предпринимательской деятельности по поводу купли-продажи товара и оказания услуг потребителям. В зависимости от цели, для которой был приобретен товар, торговлю подразделяют на:

- розничную – продажа товара и оказание услуг конечному потребителю (не предназначенных для перепродажи);
- оптовую – товары приобретаются для дальнейшей перепродажи.

Каждый вид торговли определяет особенности экономического механизма функционирования предприятия: в розничной торговле тор-

¹ Научный руководитель – С. А. Бороненкова, доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита УрГЭУ.

говая наценка, норма прибыли и уровень издержек выше в сравнении с предприятиями оптовой торговли [3, с. 17].

По данным Росстата, удельный вес организаций, осуществляющих розничную торговлю (кроме торговли автотранспортными средствами) и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, в 2014 г. составил 47,5% общего числа организаций, зарегистрированных на территории РФ¹.

Рост уровня конкуренции на рынке товаров предъявляет особые требования к объективности информации о результатах хозяйственной деятельности субъектов торговли с целью выявления «слабого звена», возможных путей улучшения финансовых результатов и деловой активности.

Формирование необходимой информации осуществляется в рамках анализа финансовых результатов. В процессе анализа финансовых результатов деятельности торговых организаций решаются следующие задачи [5, с. 16]:

- изучение и оценка финансовых результатов и их изменения в динамике;
- изучение и оценка отдельных слагаемых прибыли с позиции выявления возможностей увеличения доходов и устранения непроизводственных расходов и потерь;
- изучение и оценка использования прибыли;
- изучение и оценка динамики рентабельности;
- обобщение и систематизация выявленных резервов роста чистой прибыли и разработка конкретных рекомендаций, направленных на вовлечение их в оборот.

Основными источниками данных для анализа финансовых результатов хозяйствующего субъекта являются: планово-нормативные данные (бизнес-план, учетная политика, прейскуранты и ценники, договор на поставку продукции), данные бухгалтерского учета (для торговых предприятий – счета 41, 44, 45), первичная учетная информация, внутрихозяйственная отчетность по центрам доходов, центрам прибыли, внешняя публикуемая отчетность, статистическая отчетность (сведения об основных показателях малого предприятия) [1, с. 198].

Формирование чистой прибыли торговой организации ОАО «ТД ЦУМ» представлено в табл. 1.

Методика анализа прибыли организации розничной торговли подобна анализу промышленного предприятия, однако имеются существенные отличия в концепции формирования доходов. В торговом предприятии доход формируется за счет торговой наценки – разницы между ценой продажи и покупки товара, следовательно, валовой доход

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru>.

торговой организации представляет собой разницу сумм торговых наценок и НДС.

Т а б л и ц а 1

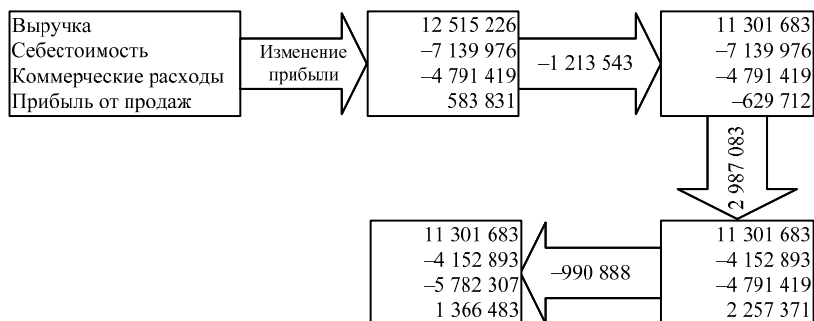
**Основные показатели деятельности ОАО «ТД ЦУМ»
за период 2014–2015 гг., тыс. р.**

Показатель	2015 г., тыс. р.	2014 г., тыс. р.	Изменение, тыс. р.	Темп роста, %
Выручка	11 301 683	12 515 226	-1 213 543	90
Себестоимость продаж	-4 152 893	-7 139 976	2 987 083	58
Валовая прибыль (убыток)	7 148 790	5 375 250	1 773 540	133
Коммерческие расходы	-5 782 307	-4 791 419	-990 888	121
Прибыль (убыток) от продаж	1 366 483	583 831	782 652	234
Проценты к получению	99 836	1 067	98 769	9 357
Проценты к уплате	-16 023	-5 484	-10 539	292
Прочие доходы	100 742	96 014	4 728	105
Прочие расходы	-683 770	-363 490	-320 280	188
Прибыль (убыток) до налогообложения	867 268	311 938	555 330	278
Чистая прибыль (убыток)	677 713	243 083	434 630	279

Примечание. Составлено по: *Интерфакс* – система раскрытия корпоративной информации. URL : <http://e-disclosure.ru>.

На производственных предприятиях в соответствии с учетной политикой коммерческие расходы, как правило, включаются в себестоимость продукции. В торговых организациях – выделяются обособленно и являются одним из важнейших факторов, влияющих на прибыль.

Влияние составляющих алгоритма формирования прибыли на ее величину представлено на рисунке.



Метод цепных подстановок в анализе прибыли ОАО «ТД ЦУМ», тыс. р.¹

¹ Составлено по: *Интерфакс* – система раскрытия корпоративной информации. URL : <http://e-disclosure.ru>.

Прирост прибыли от продаж обусловлен в основном сокращением себестоимости продукции.

На производственном предприятии в себестоимость продукции включаются постоянные и переменные расходы, а на предприятии розничной торговли все расходы, включенные в себестоимость, относятся к переменным.

В связи с этим возникает разный подход к исчислению минимального объема реализации (точка безубыточности продаж) [6, с. 154]:

$$V_{min} = \text{УПР} / (1 - d), \quad (1)$$

где V_{min} – минимальный объем реализации (в стоимостном выражении); УПР – условно-постоянные расходы; d – удельный вес переменных расходов в выручке.

$$V_{min} = \text{УПР} / (\text{ц1} - \text{п1}), \quad (2)$$

где V_{min} – минимальный объем реализации (в натуральном выражении); УПР – условно-постоянные расходы; ц1 – цена единицы продукции; п1 – переменные расходы на единицу продукции.

Предположим, что удельный вес переменных расходов в составе коммерческих составит 30%. На основе данных за 2015 г., представленных в табл. 1, получим минимальный объем реализации (точка безубыточности продаж), равный 8 449 212 тыс. р.

На основе данного показателя рассчитывается запас финансовой прочности (ЗФП). Он представляет собой отношение разности выручки и минимального объема реализации к минимальному объему реализации, умноженному на 100%. Нормальным значением ЗФП принято считать значение большее или равное 30%. Расчетная величина данного показателя составила 33,76%.

Предположим, что предприятие ОАО «ТД ЦУМ» является производственным. Тогда в составе себестоимости можно выделить постоянные и переменные расходы (например, в соотношении 35:65). При этом минимальный объем реализации составит 9 398 298 тыс. р. ЗФП составил 20,25%, что ниже рекомендуемого уровня. Следовательно, предприятию необходимо искать пути увеличения выручки или снижения УПР.

Алгоритм формирования различных показателей и составляющих коэффициентного анализа представлен в табл. 2.

Анализ прибыли и рентабельности

Показатель	Метод расчета	Особенность торгового предприятия
Совокупные доходы, увеличивающие чистую прибыль отчетного периода	$\text{Доходы} = \text{В} + \text{Д}_{\text{проч}}$, где В – выручка от реализации; $\text{Д}_{\text{проч}}$ – доходы прочие	В торговом предприятии доход формируется за счет торговой наценки – разницы между ценой продажи и покупки товара
Величина прибыли до вычета амортизации, финансовых расходов и расходов по налогу на прибыль (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – EBITDA)	$\text{EBITDA} = \text{П}_{\text{до нал}} + \text{Проценты к уплате} + \text{Ам}$, где $\text{П}_{\text{до нал}}$ – прибыль (убыток) до налогообложения; Ам – амортизация	Амортизационная нагрузка торгового предприятия существенно ниже, чем промышленного, следовательно, данный показатель не является существенным
Величина операционной прибыли (до вычета финансовых расходов и расходов по налогу на прибыль) (Earnings Before Interest and Taxes – EBIT)	$\text{П}_{\text{опер}} (\text{EBIT}) = \text{П}_{\text{до нал}} + \text{Проценты к уплате}$	В основе прибыли (убытка) до налогообложения лежит разница сумм торговых наценок и НДС
Величина расходов на 1 р. доходов до налогообложения прибыли (расходо-емкость доходов)	$\text{Ре} = \text{Расходы} / \text{Доходы}$, где Расходы – совокупные расходы, уменьшающие чистую прибыль; Доходы – совокупные доходы, увеличивающие чистую прибыль отчетного периода	В основе расчетов лежат расходы по приобретению и сопровождению товара, доходы формируются за счет торговых наценок
Рентабельность продаж по прибыли от продаж (%)	$\text{Р}_{\text{прод}} = \text{П}_{\text{прод}} / \text{В} \times 100\%$, где $\text{П}_{\text{прод}}$ – прибыль (убыток) от продаж; В – выручка от реализации продукции (работ, услуг)	Показывает величину прибыли на разницу сумм торговых наценок и НДС
Рентабельность валовая (%)	$\text{НВП} = \text{П}_{\text{вал}} / \text{В} \times 100\%$, где $\text{П}_{\text{вал}}$ – прибыль (убыток) валовая; В – выручка от реализации продукции (работ, услуг)	В торговых предприятиях коммерческие расходы выделяют обособленно

Примечание. Составлено по: [1; 2; 4; 6].

Данные показатели применимы как к анализу промышленного предприятия, так и к анализу предприятия розничной торговли. Однако особенностью торговой организации является большая доля оборотных активов, что делает специфичным расчет показателя EBITDA: амортизационная нагрузка у торговых предприятий существенно ниже, чем у производственных.

Таким образом, для оценки финансовых результатов предприятий розничной торговли можно применять те же методики, что применяются к промышленным предприятиям, но с учетом присущих торговле особенностей.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум, ИНФРА-М, 2016.
2. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ финансовой отчетности : учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М. : Дело и сервис, 2009.
3. *Иванов Г. Г.* Экономика торгового предприятия : учебник. М. : Академия, 2010.
4. *Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н.* Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие. М. : Юнити-Дана, 2010.
5. *Соловьева Н. А., Дягель О. Ю.* Анализ финансовых результатов деятельности торговых организаций : учеб. пособие. Красноярск, 2007.
6. *Шеремет А. Д.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. для вузов. М. : ИНФРА-М, 2009.

Н. А. Нагольская, М. Е. Бесова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Методы анализа движения денежных средств и их применение в практической деятельности предприятия

Раскрыты прямой и косвенный методы анализа денежных средств, система абсолютных и относительных показателей в практической деятельности предприятия. Предложено использование коэффициентов эффективности расходования денежных средств по видам деятельности предприятия в анализе денежных средств не только в прямом, но и в косвенном методе.

Ключевые слова: анализ; метод; прямой; косвенный; денежные средства; коэффициент.

Анализ денежных средств определяется как система осуществляемых в определенной последовательности и взаимосвязи аналитических процедур, направленных на выявление эффективности управления денежными средствами и денежными потоками в деятельности предприятия.

В зарубежной практике известны два метода формирования и анализа отчета о движении денежных средств [7, с. 147]:

– прямой метод – использование учетных данных об оборотах по статьям денежных средств, т. е. раскрытие информации о поступлении и расходовании денежных средств в разрезе различных видов деятельности;

– косвенный метод – использование данных не только статей денежных средств, но и всех остальных статей активов, изменение которых влияет на финансовые потоки предприятия.

В российской практике форма бухгалтерской отчетности о движении денежных средств¹ для внешних пользователей формируется и анализируется на основе прямого метода, а для внутреннего управления может быть использован косвенный метод.

Прямой метод анализа денежных средств имеет достоинства [2, с. 24]:

- позволяет оценить общие суммы поступлений и платежей по видам деятельности;
- дает возможность синхронизировать поступления и платежи во времени, что позволяет оценить достаточность средств для платежей по текущим обязательствам, инвестиционной деятельности и дополнительным выплатам;
- позволяет выявить те статьи отчета о движении денежных средств, которые формируют наибольшие потоки и оттоки в разрезе трех видов деятельности.

Информационные возможности отчета о движении денежных средств позволяют выделить следующие направления анализа прямым методом:

- горизонтальный анализ, при проведении которого осуществляется расчет и оценка абсолютных изменений и темпов роста остатков денежных средств на конец периода по сравнению с началом за два года (предыдущий и отчетный);
- вертикальный анализ включает расчет и анализ в динамике удельных весов чистых денежных потоков каждого вида деятельности в общей его величине в целом и по всему предприятию;
- факторный анализ включает расчет факторов методом цепных подстановок. Математическая зависимость чистого денежного потока, связанного с текущей деятельностью, от факторов выражается с помощью следующих аддитивных факторных моделей [4, с. 101]:

$$\text{ЧДПт} = \text{ДПт} - \text{Дот};$$

$$\text{ДПт} = \sum_i \text{ДПт}_i;$$

$$\text{Дот} = \sum_i \text{ДПт}_i;$$

$$\text{ЧДПт} = \sum_i \text{ДПт}_i - \sum_i \text{Дот}_i;$$

где ЧДПт – чистый денежный поток по текущей деятельности предприятия; ДПт_{*i*} – денежный приток по текущей деятельности предприятия; Дот – денежный отток по текущей деятельности предприятий;

¹ О формах бухгалтерской отчетности : приказ Министерства России от 02.06.2010 г. № 66н.

– коэффициентный анализ предполагает расчет и оценку показателей (коэффициентов) ликвидности и платежеспособности. Коэффициенты исчисляются как отношение поступлений и расходования денежных средств (ДС) по текущей деятельности и деятельности предприятия в целом. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности позволяют проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам и рассчитываются разными способами по формулам:

1) коэффициент срочной ликвидности (Ксл):

$$\text{Ксл} = \frac{\text{Остаток ДС на расчетном счете и в кассе на определенную дату}}{\text{Сумма обязательства к погашению на эту дату}}; \text{Ксл} \geq 1;$$

2) показатель «Потенциал самофинансирования» – возможность покрытия долгосрочной кредиторской задолженности (Кпс) [1, с. 252]:

$$\text{Кпс} = \frac{\text{Чистый денежный поток от текущей деятельности}}{\text{Долгосрочная кредиторская задолженность}};$$

3) коэффициент платежеспособности (Кпп¹):

$$\text{Кпп}^1 = \frac{\text{Остаток ДС на начало года} + \text{Поступления за год}}{\text{Общая сумма израсходованных денежных средств за год}};$$
$$\text{Кпп}^1 \geq 1 \text{ [3, с. 81].}$$

Рассчитанный таким способом коэффициент платежеспособности позволяет определить, до какого уровня могут быть сокращены поступления денежных средств, чтобы можно было осуществить необходимые платежи. Например, если коэффициент равен 1,09 ед., то это означает, что предприятие может сократить приток денежных средств на 9% без риска не оплатить счета;

4) коэффициент платежеспособности (Кпп²):

$$\text{Кпп}^2 = \frac{\text{Поступление денежных средств за год}}{\text{Расходование денежных средств за год}}.$$

Значение этого коэффициента не должно быть меньше 1, если $\text{Кпп}^2 < 1$, то предприятие не в состоянии осуществлять свои текущие платежи.

Анализ чистых денежных потоков по инвестиционной и финансовой деятельности проводится только прямым методом. В частности, определяется показатель покрытия инвестиционных вложений (Ки), который характеризует способность предприятия осуществлять инвестиции, не привлекая внешние источники финансирования:

$$\text{Ки} = \frac{\text{Чистый денежный поток от текущей деятельности}}{\text{Общая сумма инвестиций}}.$$

Косвенный метод анализа позволяет рассчитать данные, характеризующие чистый денежный поток в отчетном периоде, и установить взаимосвязь полученной прибыли и изменения остатка денежных средств. Этот метод основан на пересчете полученного финансового результата путем определенных корректировок в величине чистой прибыли [8, с. 86].

При использовании косвенного метода конечный финансовый результат преобразуется в величину чистого денежного потока от текущей деятельности с помощью целого ряда корректировок. Их осуществление проводится в несколько этапов.

Этап I. Устраняется влияние на чистый финансовый результат операций неденежного характера, таких как начисление амортизации по внеоборотным активам и их выбытие.

Этап II. Выполняется корректировка с учетом изменений в статьях оборотных активов и краткосрочных обязательств. Расчет позволяет оценить изменения по каждой статье оборотных активов (кроме денежных средств) и краткосрочных обязательств (задолженности по краткосрочным заемным средствам, так как суммы притока и оттока денежных средств, связанных с привлечением заемных средств, раскрываются в разделе финансовой деятельности).

Косвенный метод анализа денежных потоков включает расчет целого ряда коэффициентов, позволяющих оценить «качество» полученного финансового результата и ликвидности предприятия.

К ним относятся следующие показатели:

1) коэффициент качества чистой прибыли (Ккач) позволяет выявить и оценить величину расхождения между чистой прибылью и чистым денежным потоком, рассчитывается по формуле [5, с. 45]

$$\text{Ккач} = \text{ЧДПтек} / \text{Рч};$$

2) доля амортизационных отчислений по внеоборотным активам в чистом денежном потоке по текущей деятельности (Кам) позволяет оценить влияние амортизации внеоборотных активов (А) на разницу между чистой прибылью и чистым денежным потоком по текущей деятельности, исчисляется по формуле

$$\text{Кам} = \frac{\text{А}}{\text{ЧДПтек}};$$

3) коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств (Кпокр.ко) показывает степень покрытия краткосрочных обязательств за счет притока денежных средств и определяется по формуле

$$\text{Кпокр.ко} = \text{Рч} + \text{А} / \text{КО}.$$

Сравнительный анализ применения методов анализа движения денежных средств показывает, что косвенный метод по сравнению с прямым позволяет раскрыть взаимосвязь полученного конечного финансового результата и чистого денежного потока (изменение денежных средств).

Преимуществом прямого метода является то, что при его использовании отчет о движении денежных средств содержит развернутую информацию об источниках их поступления и направлениях расходования. Данное обстоятельство обеспечивает получение целостной картины финансовых потоков предприятия.

На практике в качестве оптимального варианта рекомендуется применение прямого метода, что позволяет воспользоваться преимуществами обоих методов и предложить в прямом и косвенном методе использовать коэффициенты эффективности расходования денежных средств ($K_{\text{эфф. расх}}^{\text{ДС}}$) [6, с. 208].

Предложенные коэффициенты могут рассчитываться и анализироваться в целом по предприятию и по каждому виду его деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Формула расчета:

$$K_{\text{эфф. расх}}^{\text{ДС}} = \frac{\sum \text{поступлений денежных средств по } i\text{-му виду деятельности}}{\sum \text{расходования денежных средств по } i\text{-му виду деятельности}}$$

Оптимальное значение $K_{\text{эфф. расх}}^{\text{ДС}} = 1$. Если $K_{\text{эфф. расх}}^{\text{ДС}} < 1$, то наблюдается экономия денежных средств по предприятию или по i -му виду деятельности. Если значение $K_{\text{эфф. расх}}^{\text{ДС}} > 1$, то наблюдается перерасход поступивших денежных средств по предприятию или по i -му виду деятельности.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием. М. : Форум; ИНФРА-М, 2016.
2. *Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г.* Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 21.
3. *Донцова Л. В., Никифорова Н. А.* Анализ бухгалтерской (финансовой отчетности) : практикум. М. : Дело и сервис, 2015.
4. *Ильшева Н. Н., Крылов С. И.* Анализ финансовой отчетности : учебник. М. : Финансы и статистика, 2015.
5. *Касимова Е. А.* Отчет о движении денежных средств: способы составления, анализ и внутренний контроль // Молодой ученый. 2014 № 42. С. 44–47.
6. *Надольская Н. А., Бесова М. Е.* Аналитическая составляющая управления денежными средствами в условиях развития экономических систем (концептуальный аспект) // Экономика, право и образование в условиях риска и неопределенности: тенденции и перспективы развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.

7. *Пожидаева Т. А.* Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. 4-е изд. М. : КноРус, 2014.

8. *Чеглакова С. Г.* Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Дело и сервис, 2013.

А. С. Урбанович

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Особенности учета и анализа долговых обязательств на малом предприятии

Финансовое благополучие любой организации, крупной или малой фирмы, в значительной степени определяется состоянием расчетных операций, в частности, эффективностью управления дебиторской и кредиторской задолженностью. В статье рассматривается сущность дебиторской и кредиторской задолженности субъектов малого предпринимательства в рыночной экономике на основании обязательственного подхода. Анализ состояния расчетов малого предприятия имеет существенное значение для финансового благополучия организации, устойчивого развития и процветания, однако применение анализа долговых обязательств на малых предприятиях затруднено. Поэтому следует руководствоваться различными методиками проведения анализа и подбирать наиболее эффективную кредитную политику в каждом конкретном случае. Пути улучшения анализа долговых обязательств, представленные автором, имеют рекомендательный характер для любых предприятий, в том числе и малых.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; малое предприятие; отчетность.

Малое предпринимательство представляет собой важнейшую сферу рыночной экономики в России. Его развитие предполагает быстрое создание новых рабочих мест, конкуренцию на рынках товаров и услуг, появление самостоятельных источников доходов у значительной части экономически активного населения.

В России малый бизнес начал развиваться достаточно недавно, но многие предприниматели, увидев его достоинства, преимущества, начали деятельность в различных сферах малого бизнеса, при этом главным оставалось соблюдать параметры отнесения организации к субъекту малого предпринимательства [6, с. 35].

Современный этап развития малых предприятий предполагает новый подход к информационному обеспечению их системы управления, который определяет эффективность хозяйствования. Главная роль предназначается рациональному построению системы бухгалтерского учета и анализа в зависимости от особенностей функционирования экономических субъектов. Федеральным законом «О развитии малого

и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ предусмотрена «упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности». Однако малое предприятие может вести учет и по общей системе налогообложения [3, с. 7].

Минимизация издержек – главная задача небольшого предприятия с незначительной прибылью. Какой субъект предпринимательской деятельности можно отнести к малому? В законодательстве Российской Федерации предусмотрены правила, при которых бизнес можно отнести к малому и при которых предприятие имеет возможность получить для себя отдельные выгоды.

Малое предприятие – это небольшая фирма, зарегистрированная как КФХ, ООО или ИП и отвечающая нескольким установленным законодательством параметрам. Микропредприятие – это подгруппа субъекта малого предпринимательства, отвечающая определенным критериям. В 2015 г. изменились условия для отнесения организаций к субъектам малого бизнеса и появились дополнительные льготы. Более подробно критерии отнесения предприятия к субъекту малого предпринимательства представлены в таблице.

Различие микро- и малого бизнеса

Условие	Микропредприятие	Малое предприятие
Предельная численность работников, чел.	15	100
Максимальное значение выручки, млн р.	120	800
Доля иностранных организаций в уставном капитале, %	до 49	

Примечание. Составлено по: Основные критерии отнесения к малому предприятию с учетом изменений 2015 года. URL : <http://moneymakerfactory.ru/>.

Преимуществами создания микропредприятий являются:

- сниженная налоговая ставка для ИП;
- отсутствие необходимости заключения присяжного аудитора при сдаче годовой отчетности в УФНС;
- отсутствие обязательств по авансовым платежам по налогу на прибыль;
- возможность работы по совместительству у сотрудников микрокомпаний.

Если говорить в целом о малом бизнесе, то список достоинств значительно расширяется:

- возможность ведения бухгалтерской отчетности по УСН;
- освобождение от НДС при сумме выручки от реализации товаров за последний квартал свыше 2 000 тыс. р.

Упрощенная форма бухгалтерского учета используется обычно на малых предприятиях с небольшой численностью работников и небольшим количеством хозяйственных операций, а также на микропредприятиях.

Малые предприятия, отчетность которых не подлежит обязательному аудиту, могут представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Рекомендуемые формы бухгалтерской отчетности организаций, а также указания о порядке их заполнения утверждаются Министерством финансов РФ. Упрощенный бухучет можно вести по одной из трех форм: полный бухгалтерский учет, сокращенный учет, простой бухучет микропредприятий.

В последнее время многие ученые, такие как И. Н. Бачуринская, Н. В. Воскресенская, Т. И. Копылова, М. В. Ласкина и др., рассматривают вопросы совершенствования организации и ведения бухгалтерского учета и анализа на малых предприятиях. Рациональное построение системы бухгалтерского учета за счет упрощения содержания ее элементов при сохранении аналитической ценности учетных данных представляет собой нерешенную проблему применительно к особенностям функционирования малых предприятий, что свидетельствует о необходимости разработки научно обоснованной системы бухгалтерского учета и анализа малых предприятий. Не стоит забывать о сближении РСБУ и МСФО, поэтому должна быть предусмотрена возможность применения положений международных стандартов финансовой отчетности, так как это будет способствовать повышению качества учетной информации, ориентированной на информационные потребности различных групп внешних и внутренних пользователей [8, с. 8].

Однако из-за обобщения статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах руководители малого предприятия и бухгалтеры перестают анализировать очень важные статьи ведения учета.

Рассматривая учет дебиторской и кредиторской задолженностей, можно отметить, что он оказывает большое влияние на величину оборотного капитала организации, позволяет избежать появления безнадежных долгов, помогает эффективно использовать временно свободные средства. Имеющееся нерациональное соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей, их размеры и качество сильно влияют на финансовое состояние хозяйствующего субъекта.

Отсутствие правил для субъектов малого предпринимательства по составлению пояснений к бухгалтерскому балансу лишает учет аналитической части. Хотя очень важно отслеживать движение и остатки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. К пояснениям по остаткам счетов для малых предприятий может быть отнесена обо-

ротного-сальдовая ведомость, которую можно сформировать с помощью программного обеспечения, используемого в бухгалтерии фирмы.

Таким образом, чтобы разделить виды задолженностей по договорам, необходимо просчитать по счетам и субсчетам сформированной оборотно-сальдовой ведомости остатки, а для анализа деятельности предприятия, его долгов выявить основных дебиторов и кредиторов. Прежде чем это сделать, необходимо изучить учетную политику организации в разрезе долговых обязательств, так как небольшие предприятия могут обобщать счета расчетов, используя при этом счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», а также не включать в баланс счет 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Для эффективной деятельности малого предприятия и получения прибыли автор считает необходимым применять анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Для проведения анализа долговых обязательств следует скорректировать учетную политику таким образом, чтобы была возможность следить за просроченной и долгосрочной задолженностью. Если малое предприятие начнет соблюдать эти рекомендации, то анализ и расчеты будут показывать реальные, адекватные значения.

Для анализа долговых средств на малом предприятии можно выбрать методики, которые используются и на крупных предприятиях. В научной литературе многими авторами, такими как А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова, А. А. Максютков, А. В. Панфилов, Е. М. Шахбазян, Б. К. Кулизбаков, С. А. Бороненкова и др., предлагается различное множество подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности. Рекомендуемые методики позволяют выяснить: динамику и структуру долговых обязательств, их долю в составе оборотных активов и краткосрочных обязательств, состав, динамику и структуру дебиторской и кредиторской задолженности, расчетный баланс состояния и динамики дебиторской и кредиторской задолженности, проанализировать оборачиваемость, сроки погашения задолженностей и многие другие коэффициенты, имеющие значимость для оценки экономической эффективности предприятия [2, с. 168].

Помимо использования аналитических таблиц и расчетов любому предприятию следует разработать кредитную политику в целях отслеживания и сокращения задолженности. Например, планировать величину дебиторской задолженности компании. Малый бизнес редко занимается таким планированием, так как ведение бухгалтерии на микропредприятии в основном сводится к правильному учету хозяйственных операций и своевременной сдаче отчетности. Но организация может определить для себя лимит задолженности и стараться соблюдать его при отсутствии различного рода обстоятельств [7, с. 203].

Для эффективного управления долговыми обязательствами необходимо сформировать сведения о своих клиентах и предполагаемых контингентах, установить, насколько они являются платежеспособными. Их можно разделить на три группы:

а) кредитоспособные. В основном это крупные компании с большими активами и устойчивой финансовой деятельностью. У таких клиентов хорошая деловая репутация, с ними можно работать по специальным программам и тарифам;

б) обычный потребитель. Клиенты или заказчики, приобретающие в данном случае услуги в малом объеме, вовремя перечисляющие или вносящие в кассу деньги;

в) опасный потребитель. К таким клиентам из осторожности стоит относить новых покупателей, фирмы или ИП, по которым нет никакой информации либо имеющие плохую репутацию в бизнес-кругах. Для такой группы следует оговаривать и прописывать в документах возможные последствия (например, штрафные санкции за невыполнение условий покупки) [4, с. 78].

При наличии кредитоспособных контрагентов можно применять систему скидок. Скидки и дисконтные цены можно использовать в разных целях: для поддержания «общения» со старыми клиентами, для привлечения новых; можно установить скидки на суммы, еще не погашенные, но находящиеся в «просрочке», чтобы сокращать большую дебиторскую задолженность.

Для расчета скидок, которые не нанесут урон деятельности фирмы, используется ABC-анализ. Однако при этом необходимо максимально точно рассчитать динамику прибыли, выигрыши и проигрыши организации. Немаловажная роль отводится прогнозированию динамики продаж, поскольку именно от ее прогнозных значений зависит возможность принятия решений на предприятии [1].

При разработке политики скидок в организации необходимо подходить к проблеме комплексно, поскольку скидки связаны с такими показателями, как выручка от продаж, прибыль, рентабельность, точка безубыточности, запас финансовой прочности и др. Если предприятие предоставляет скидку, оно должно рассчитать показатели эффективности своей деятельности.

Для эффективного управления кредиторской задолженностью также необходимо составить ее бюджет и определить оптимальную структуру. Так же как и для дебиторской задолженности, требуется проводить анализ, рассчитывать коэффициенты, рассматривать динамику задолженности. Для оптимизации кредиторской задолженности следует провести не только анализ соответствия фактических показателей их установленному уровню, но и анализ причин возникших откло-

нений. В зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с оптимальными параметрами.

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансового благополучия компании и увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, руководителю и бухгалтеру необходимо разработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Как показывает практика, ни один экономический субъект не обходится без дебиторской и кредиторской задолженности, они неизбежны в современных реалиях для полноценной деятельности субъекта. Не стоит забывать, что для эффективной деятельности любого предприятия необходимо решать задачу, связанную с долговыми обязательствами, оценивать «возможности» каждого отдельного вида платежей индивидуально, так как последствия таких «отсрочек» могут быть различными в зависимости не только от вида платежа, но и от конкретного кредитора [5, с. 305].

Таким образом, для любого предприятия, независимо от объема выручки, численности работников, формы ведения учета, можно сформировать пути работы с долговыми обязательствами, выявить наиболее оптимальные решения, при которых дебиторская и кредиторская задолженности будут снижаться, но при этом не будет страдать прибыльность компании.

Библиографический список

1. *Батурина Н. А.* Аналитические обоснования механизма применения скидок при расчетах с дебиторами // *Экономический анализ: теория и практика.* 2012. № 9(174).
2. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием. М. : Форум; ИНФРА-М, 2016.
3. *Кондраков Н. П., Кондраков И. Н.* Основы малого и среднего предпринимательства : практ. пособие. М. : ИНФРА-М, 2013.
4. *Коровина Л. Н.* К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности // *Социально-экономические явления и процессы.* 2013. № 7(053). С. 78–82.
5. *Крылов С. А., Ильшева Н. Н.* Анализ финансовой отчетности. М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011.
6. *Речков М. И., Бороненкова С. А.* Роль финансового анализа в деятельности предприятий малого бизнеса // *Социальные науки.* 2015. Т. 1. № 7-1(10). С. 34–38.

7. Харченко О. Н., Туровец А. А. Формирование системы бухгалтерского учета на малых предприятиях : монография. Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2012.

8. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций М. : ИНФРА-М, 2012.

А. В. Чепулянис

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Методические основы стратегического учета и анализа затрат в управлении хозяйствующим субъектом

Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления является одним из новых направлений развития информационной системы организации. В статье раскрывается сущность и место учетно-аналитического обеспечения в системе стратегического управления затратами хозяйствующего субъекта; инструментарий и методики стратегического учета и анализа затрат сгруппированы в методические комплексы. Базой для методического обеспечения выбрана методика учета и анализа затрат по стадиям жизненного цикла с применением процессно-ориентированного подхода, учетно-аналитический механизм управления рисками и система сбалансированных показателей. Также автором предлагается модель стратегической калькуляции и структура плана счетов в целях стратегического учета затрат.

Ключевые слова: стратегическое управление затратами; стратегический учет и анализ затрат; стратегическая калькуляция (смета) затрат; сбалансированная система показателей.

Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления хозяйствующим субъектом представляет собой составляющую информационной системы, обеспечивающей принятие обоснованных управленческих решений, связанных с развитием, позиционированием и поддержанием конкурентоспособности компании на рынке, посредством постоянного мониторинга, анализа информации финансового и нефинансового характера о состоянии внутренней и внешней среды организации, учета и оценки рисков и факторов неопределенности при реализации стратегии компании [7, с. 81].

Стратегия организации опирается прежде всего на стратегию снижения затрат как важнейший фактор повышения конкурентоспособности организации [6, с. 253].

Стратегическое управление затратами тесно связано с позиционированием организации в создании конкурентного преимущества по затратам, означающего способность предприятия выполнять все бизнес-функции с меньшими по сравнению с конкурентами совокупными затратами [8, с. 96]. Составляющие системы стратегического управления затратами представлены на рис. 1.



Рис. 1. Система и процесс стратегического управления затратами

Методология стратегического управления затратами предусматривает следующие методические комплексы учетно-аналитического обеспечения.

Первый методический комплекс основан на концепции управления полным жизненным циклом. В зависимости от объекта управления используется три принципиальные модели:

- FBC (full business cycle) – полный цикл бизнеса;
- FPC (full production cycle) – полный производственный цикл;
- FLC (Full life cycle) – жизненный цикл продукта.

Второй методический комплекс включает процессно-ориентированные модели, в основе которых лежит концепция движения продукта и управление цепочкой ценности [5, с. 46]. Модели строятся по принципу FOC (full organizational cycle) – полный организационный цикл: от функциональных качеств продукта (атрибутов), необходимых ресурсов, технологий, процессов, системы управления до организационной структуры компании.

Третий методический комплекс опирается на концепцию комплексного управления качеством [4, с. 114]. Применение этого комплекса позволяет описать эффективность бизнеса от соответствия функционального качества продукта запросам потребителя до финан-

совой эффективности компании по принципу FEC (full effectiveness cycle) – полный цикл эффективности.

За основу разработки комплексной методикой учетно-аналитического обеспечения стратегического управления затратами был принят процессно-ориентированный подход по стадиям жизненного цикла продукта. Предлагаемый комплексный подход к организации методик стратегического учета и анализа затрат позволяет разработать различные сценарии с последующей оценкой последствий для организации. При этом в основу оценки могут быть положены самые разные критерии: финансовые показатели предприятия, социальное благополучие, устойчивость выбранной стратегии и т. д. [1, с. 12].

В рамках исследования был предложен учетно-аналитический механизм управления рисками при стратегическом управлении затратами. В качестве критерия эффективности использования способов управления рисками выступает оценка их влияния на величину чистого интегрального эффекта¹. Для эффективного управления этой величиной разрабатывается резервная система [3], обеспечивающая нивелирование потерь и искажения стратегической калькуляции (сметы) затрат.

Для организации и мониторинга стратегии управления затратами необходим комплексный инструмент, который бы обеспечивал взаимосвязь оперативной деятельности по управлению затратами с выработанной стратегией затратообразования. Таким инструментом является система сбалансированных показателей. Достижение цели при стратегическом управлении затратами может быть реализовано только при построении четкой архитектуры сбалансированных показателей и их взаимоувязке [2, с. 51]. Модель взаимосвязи ключевых показателей BSC для реализации стратегии затратообразования представлена на рис. 2.

Все это позволяет обоснованно подойти к разработке основного документа – стратегической калькуляции (сметы) затрат, которая является формой стратегической отчетности по затратам и служит базисом для дальнейшего стратегического контроля и анализа затрат, принятия решения о сохранении заданного стратегического курса затратообразования или его пересмотре [3, с. 124]. Калькуляция затрат может представляться в следующих разрезах (уровнях):

- а) синтетический уровень:
 - вид продукта (товара, услуги);
 - категория процессов (основные, вспомогательные);
 - стадии жизненного цикла;

¹ Чистый интегральный эффект определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных доходов над интегральными затратами.

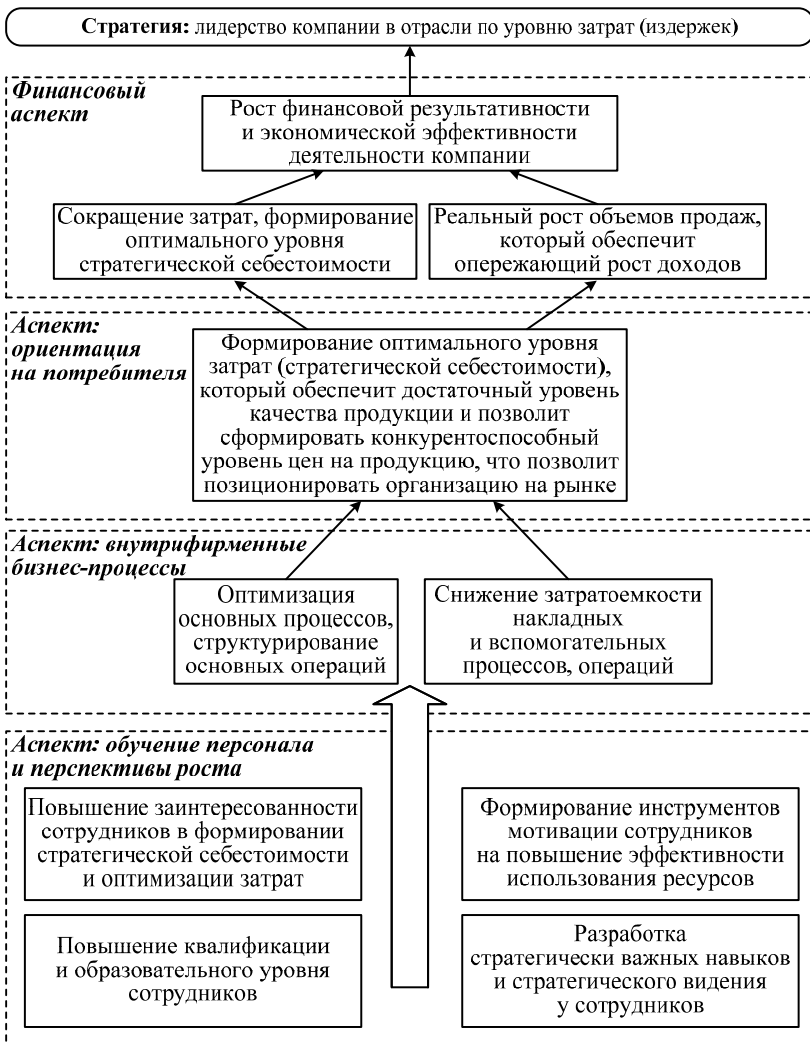


Рис. 2. Схема взаимосвязей отдельных показателей в системе BSC при реализации стратегии затратообразования

- б) промежуточный уровень:
- этапы жизненного цикла;
 - процессы, операции;

в) аналитический уровень (в соответствии с выбранной классификацией):

- по статьям затрат;
- по элементам затрат;
- регулируемые/нерегулируемые;
- релевантные/нерелевантные и др.

В целях стратегического учета и анализа разработан иерархически выстроенный план счетов стратегического учета затрат, позволяющий формировать информацию в данных разрезах. Структура предлагаемого плана счетов представлена в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Структура плана счетов стратегического учета затрат

Уровни		Наименование	Код
I порядка	II порядка		
<i>Синтетический уровень</i>	<i>I уровень</i>	Артикул (код) продукта (товара, услуги)	A.X.X.XXX
	<i>II уровень</i>	Категория процессов: основные (код 1); вспомогательные (код 2)	X.1.X.XXX X.2.X.XXX
	<i>III уровень</i>	Стадии жизненного цикла: допроизводственная стадия (код 1); производственная стадия (код 2); постпроизводственная стадия (код 3)	X.X.1.XX.XXX X.X.2.XX.XXX X.X.3.XX.XXX
<i>Промежуточный уровень</i>	<i>IV уровень</i>	Этапы стадий жизненного цикла продукта (товара, услуги)	X.X.X.(код соответствующего этапа).XXX
	<i>V уровень</i>	Процессы в рамках этапов жизненного цикла продукта (товара, услуги)	X.X.X.(код этапа) – (код процесса).XXX
<i>Аналитический уровень</i>	<i>VI уровень</i>	Вид классификации затрат: по элементам затрат (код Э); по статьям калькуляции (код С)	X.X.X.XX.ЭХХ X.X.X.XX.CXX
	<i>VII уровень</i>	Вид затрат по статьям калькуляции и элементам (смета)	X.X.X.XX.Э (код элемента) X.X.X.XX.C (код статьи)

Предполагается, что стратегическая калькуляция (смета) затрат в дальнейшем станет обязательным элементом отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности. Модель стратегической калькуляции представлена в табл. 2.

Как показало научное исследование, система учетно-аналитического обеспечения стратегического управления затратами имеет собственную теоретико-методическую базу, представляет собой один из главных блоков системы стратегического управления хозяйствующим субъектом. Этим обусловлена необходимость ее внедрения, развития и совершенствования на предприятиях реального сектора, что будет способствовать повышению эффективности их управления, позиционированию на рынке и выживанию в конкурентной борьбе.

Библиографический список

1. *Богатая И. Н.* Стратегический учет собственности предприятия. Ростов н/Д : Феникс, 2001.
2. *Каплан Р. С., Нортон Д. П.* Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты : пер. с англ. М. : Олимп-Бизнес, 2005.
3. *Керимов В. Э.* Стратегический учет : учеб. пособие. М. : Омега-Л, 2010.
4. *Николаева О. Е., Алексеева О. В.* Стратегический управленческий учет. М. : Едиториал УРСС, 2003.
5. *Портер М. Е.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. М. : Альпина, 2005.
6. *Фляйшер К., Бенсуссан Б.* Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. М. : БИНОМ; Лаборатория знаний, 2005.
7. *Чепулянис А. В., Бороненкова С. А.* Теоретико-методические основы стратегического учета и анализа затрат. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.
8. *Шанк Дж. К., Говиндараджан В.* Стратегическое управление затратами : пер. с англ. СПб. : Бизнес Микро, 1999.

Налоговая политика в современных условиях развития экономики России

И. Ю. Александрова

*Ростовский государственный экономический университет
(Ростов-на-Дону)*

Совершенствование налогового администрирования как приоритетное направление налоговой политики

Исследуются возможности совершенствования налогового администрирования, включающие развитие методического обеспечения, широкое использование риск-ориентированных технологий и процедур контрольной работы, в частности выездных налоговых проверок, внедрения информационно-коммуникационных технологий и электронных систем хранения и обработки данных налоговых деклараций, сведений о налогоплательщиках, проведенных ими сделок, располагаемых активах. Систематизированы меры по сокращению возможностей уклонения, противодействию незаконному возмещению налога на добавленную стоимость, усилению профилактической направленности налогового администрирования.

Ключевые слова: налоговая политика; налоговое администрирование; налоговая проверка; фирма-однодневка; налоговый риск; модернизация налогового контроля; профилактика налоговых нарушений.

Распределение налогового бремени имеет важное значение для социальной справедливости, а также эффективности формирования общественных доходов [6, с. 405]. Эффективность действующей в государстве налоговой системы во многом определяется справедливым уровнем налогового бремени, который должен учитывать не только прямые расходы на уплату налогов и сборов, затраты налогоплательщиков на выполнение требований налогового законодательства и взаимодействие с налоговыми органами, но также и расходы бюджетной системы по обеспечению процедур налогового администрирования [4, с. 349]. В этой связи совершенствование организационно-методических аспектов деятельности налоговых органов приобретает особую значимость.

Можно утверждать, что современные меры стимулирования экономического роста и поддержки бизнеса, в сложных условиях финансовой нестабильности призванные ослабить налоговую нагрузку на экономику, что, безусловно, следует признать правильным, в качестве негативного эффекта имеют не только сокращение доходов бюджетов,

но и искажение распределительных процессов и нарушение принципа справедливости налогообложения.

Кроме того, многочисленные налоговые преференции и дифференцированные условия применения отдельных положений налогового законодательства актуализируют проблему неправомерного использования налоговых льгот, усложняют применение налоговых правил добросовестными плательщиками. Схемы сокращения налоговых обязательств, несмотря на ужесточение налогового законодательства, широко распространены в современной хозяйственной практике. В результате добросовестные налогоплательщики несут дополнительные издержки массового уклонения, облагаются по более высоким ставкам, чтобы возместить недостающие сборы укрывателей [1, с. 230].

Указанные обстоятельства определяют необходимость совершенствования организационно-методических основ налогового администрирования. Все усилия по совершенствованию налоговой системы не приведут к ожидаемым результатам, если государство не добьется повышения законности в налоговой сфере. Поэтому обеспечение эффективного налогового администрирования и полного исполнения налогоплательщиками налоговых обязательств определено в качестве приоритета налоговой политики [2, с. 230].

Налоговое администрирование, являясь специфической деятельностью уполномоченных государственных органов как его субъектов, наделенных исключительной компетенцией администраторов доходов бюджетов в бюджетном процессе, влияет на налоговые отношения и опосредует их развитие. Инициированное Президентом РФ в 2016 г. создание единого механизма администрирования налогов, таможенных платежей и страховых взносов трансформирует налоговое администрирование и администрирование значимых неналоговых доходов в единую консолидированную технологическую систему под эгидой Министерства финансов РФ как органа управления бюджетно-налоговой политикой [5, с. 200].

Необходимость повышения результативности налогового администрирования требует сосредоточения административных ресурсов налоговых органов на сферах, составляющих потенциальную угрозу для исполнения доходов бюджетов. Выявить такие сферы возможных налоговых рисков позволяет сравнительный анализ количественных параметров экономической деятельности налогоплательщиков и их налоговой нагрузки с учетом отраслевой специфики. Риск-ориентированные технологии налогового контроля являются стратегическим направлением совершенствования методики контрольных мероприятий, позволяя проводить эффективный мониторинг динамики налого-

вой базы, выявлять риски уклонения и возможного неправомерного сокращения налоговой базы¹.

Организационно-методическое совершенствование налогового администрирования базируется на реализуемой в налоговой практике технологичной системе налогового контроля, обеспечивающей реализацию риск-ориентированных стратегий планирования и проведения налоговых проверок, единообразные алгоритмы контрольных процедур, включая отбор налогоплательщиков для проведения выездной проверки, обоснование доказательной базы при составлении акта о выявленных нарушениях налогового законодательства, формулирование правовой позиции налоговых органов при рассмотрении результатов контрольных мероприятий.

Обязательное электронное декларирование развернутых сведений о структуре налоговых начислений и вычетов по НДС, оформленных счетами-фактурами, предполагает усиление превентивности налогового контроля за счет оперативного сопоставления в автоматизированном режиме данных о тождественности сумм НДС у продавцов и покупателей, что позволит ослабить нагрузку на сотрудников налоговых органов и усилить внимание к проверке иных налогов, прежде всего налога на прибыль [7, с. 14–15].

В условиях напряженного исполнения бюджетов усиливается внимание налоговых органов к сделкам с участием резидентов офшоров, контролируемым иностранными компаниями, проблеме трансферта прибыли в результате манипулирования внутрикорпоративными ценами [3, с. 33]. Инновационные методы налогового контроля предполагают усиление внимания к крупнейшим и крупным налогоплательщикам, применение программно-аналитических комплексов для выявления фактов перемещения налоговой базы в целях использования преимуществ низконалоговых юрисдикций, совершенствование межведомственного и межгосударственного обмена налоговой информацией.

Особого внимания заслуживает складывающаяся правоприменительная практика в налоговой сфере. Анализ существующих недостатков налоговой системы позволяет сделать вывод, что проблемы ответственного налогообложения заключаются не только и не столько в недостаточном законодательном регулировании налоговых отношений, сколько в некорректной практике применения положений налогового законодательства. Решить эти проблемы возможно, обеспечив проведение регулярного мониторинга налоговой практики, не только обоб-

¹ *Концепция системы планирования выездных налоговых проверок* : утв. приказом ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333@.

щая и порицая нарушения законодательства как налогоплательщиками, так и налоговыми органами, но и применяя меры юридической ответственности к должностным лицам налоговых органов, нарушающих требования налогового законодательства.

Таким образом, совершенствование налогового администрирования предполагает комплексный подход к выявлению разнообразных налоговых рисков, прежде всего рисков уклонения, их своевременной минимизации и, по возможности, устранению.

Библиографический список

1. *Брюммерхофф Д.* Теория государственных финансов. Владикавказ : Пионер-Пресс, 2002.
2. *Казаков В. В.* Налоговая политика и ее влияние на общественное развитие // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 319. С. 153–156.
3. *Кузнецов Н. Г.* Актуальные тенденции международной практики контроля налоговых обязательств // Финансовые исследования. 2015. № 4(49). С. 27–36.
4. *Поролло Е. В.* К вопросу о соотношении налоговой нагрузки и налогового бремени // Научное обозрение. 2014. № 7. С. 347–352.
5. *Поролло Е. В.* Сущностно-функциональная специфика налогового администрирования и контроля // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3(33). Ч. II. С. 199–203.
6. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. М.: ИНФРА-М, 1997.
7. *Шелепов В. Г.* Развитие методов налогового контроля как фактор сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2013. № 41(569). С. 14–19.

Е. В. Поролло

*Ростовский государственный экономический университет
(Ростов-на-Дону)*

Анализ и налоговый контроль договорных отношений: теоретические и методические аспекты

Налоговые последствия экономической деятельности во многом определяются спецификой договорных отношений и соблюдением требований, предъявляемых гражданским и налоговым законодательством к конкретным сделкам и хозяйственным операциям. В статье обоснована необходимость комплексного межотраслевого подхода к налогообложению операций, вытекающих из договорных условий и фактов хозяйственной жизни, предполагающего согласование положений гражданского и налогового законодательства, а также нормативных актов, регулирующих бухгалтерский учет. Выявлены факторы, способствующие неоднозначной оценке экономической деятельно-

сти в рамках конкретного договора, а также условия, обеспечивающие применение межотраслевого подхода к анализу и профильной характеристике налоговых последствий сделок и операций налогоплательщика. Структурированы этапы анализа условий договорных отношений и основные методические приемы такого анализа. Систематизированы меры по предупреждению рисков налогового контроля при заключении и исполнении хозяйственных договоров.

Ключевые слова: налогообложение; хозяйствующий субъект; налоговый контроль; налоговые последствия сделок; налоговые ограничения; налоговые обязательства; налоговые риски; договорная политика.

Основной целью хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность, является получение прибыли. Достижение этой цели реализуется посредством заключения сделок с другими участниками экономического оборота, что возлагает на стороны обязанность по уплате налогов и сборов, если исполнение договора приводит к формированию объекта налогообложения. При этом возможности сокращения налоговых рисков и, соответственно, рисков финансовых потерь обеспечивает рациональная организация договорной политики [4, с. 78].

Налоговые последствия оказывают значительное влияние на общую стоимость сделки, а ее результаты проявляются по-разному для каждой из сторон: как правило, одна сторона получает доход, а вторая несет издержки [8, с. 25]. При этом правовые и налоговые последствия сделки определяются исходя из ее содержания и действий контрагентов в процессе ее исполнения. Однако налоговое законодательство весьма редко конкретизирует правила исчисления и уплаты налогов применительно к виду договора, установленному гражданским законодательством. Еще больше проблем в части структурирования налоговых последствий и прохождения процедур налогового контроля возникает у налогоплательщиков, деятельность которых построена на применении договорных отношений, не предусмотренных гражданским законодательством или предполагающих диспозитивное регулирование.

В этой связи корректное определение налоговых обязательств со специфичными условиями квалификации их базовых элементов может быть обеспечено только при комплексном подходе, предполагающем увязку гражданского права, налогового права и законодательства о бухгалтерском учете. Необходимость обеспечения единства подходов связана с тем, что, несмотря на специфичность и разграничение сферы регулирования, все указанные отрасли законодательства регулируют, в конечном счете, общий предмет – результаты деятельности налогоплательщика. Вместе с тем единообразие толкования одних и тех же событий и фактов экономической деятельности в настоящее

время не обеспечивается, что определяется рядом факторов, среди которых можно выделить следующие.

Во-первых, существует особое регулирование имущественных отношений, основанных на властном подчинении, в том числе налоговых, на которые гражданское законодательство может быть распространено только в виде исключения.

Во-вторых, существует информационная ограниченность сведений, которыми располагает система бухгалтерского учета [6, с. 124], поскольку не все показатели хозяйственной деятельности могут быть выражены в денежном измерении. Поэтому для квалификации определенных обстоятельств функционирования организации для целей налогообложения необходимо привлекать дополнительные данные об условиях сделок, их соответствии целям и общей стратегии развития организации, экономическом обосновании результативности.

В-третьих, существует проблема опережающего развития бухгалтерского учета в свете требований мировых стандартов, обязывающих аккумулировать в отчетности информацию о деятельности организации таким образом, чтобы объективно позиционировать положение хозяйствующего субъекта на рынке, его финансовую устойчивость и конкурентоспособность [3, с. 21]. В то же время налоговое законодательство основано на иных подходах к формированию и оценке налоговой базы, не всегда учитывающих требования рыночной конъюнктуры. Это провоцирует как необходимость ведения параллельной системы налогового учета, так и конфликты с налоговыми органами по поводу обоснованности расходов, момента признания доходов и расходов, а также иных принятых организацией способов учета и отражения в отчетности информации о ее деятельности.

Условиями, обеспечивающими согласованное регулирование хозяйственных операций, в рамках межотраслевого подхода выступают следующие обстоятельства:

- правовые основания хозяйственных операций, предусмотренных соответствующим договором, регулируются гражданским законодательством;

- основанием для отражения хозяйственной операции в бухгалтерском и налоговом учете выступает первичный документ, оформление которого регулируется в рамках гражданского и бухгалтерского законодательства;

- финансовые результаты сделки оцениваются в соответствии с условиями, определяемыми гражданским, бухгалтерским и налоговым законодательством;

- ограничения и условия применения разных налоговых режимов, разные методы формирования налоговой базы, необходимость под-

тверждения используемых льгот и вычетов могут оказать существенное воздействие на выбор вида заключаемого договора, а также предопределить его положения исходя из интересов сторон.

Таким образом, взаимное влияние норм различных отраслей права создает основу для анализа налоговых последствий договорных отношений, осуществляемого тремя последовательными этапами [5, с. 68].

На *первом этапе*, предполагающем анализ соблюдения порядка заключения договора в рамках внутреннего контроля [7, с. 503], прослеживается соблюдение требований, установленных гражданским законодательством по отношению к форме договора, проверяется легитимность полномочий лиц, заключивших договор, а также оснований для осуществления предусмотренных договором операций на основе концепции «должной осмотрительности» [1, с. 108].

Вторым этапом анализа условий договорных отношений является подтверждение соблюдения специфичных требований, предъявляемых гражданским законодательством к конкретному виду договора. Среди типичных нарушений, выявляемых на данном этапе, отметим следующие факты.

1. Игнорирование требований гражданского права. Например, к учету принимаются расходы, которые обязан нести партнер по сделке, при этом соответствующая обязанность условиями договора не возложена на второго участника [2, с. 62]. В качестве частного случая подобного нарушения можно рассматривать расходы арендатора на проведение капитального ремонта, который является обязанностью собственника арендуемого имущества.

2. Отражение сделки по форме без учета ее содержания. Примером может служить заключенный с работником организации гражданско-правовой договор на выполнение работ или услуг, в котором не определен состав подлежащих выполнению действий или ожидаемых результатов, при наличии условий о выполнении требований внутреннего распорядка и должностных обязанностей.

3. Наличие налоговых оговорок, перенесение обязанности по уплате налога одним лицом на другое лицо. Подобные действия налоговым законодательством запрещены.

4. Ошибки в квалификации объекта обложения и порядке формирования налоговой базы.

Основные налоговые риски выявляются на *третьем этапе* анализа налоговых последствий, включающем следующие направления.

1. Изучение состава участников договора с позиции их налогового статуса, в том числе применяемого режима налогообложения, используемых льгот, критерия резидентства.

2. Анализ соблюдения требований по виду деятельности контрагента, обязывающих в установленных законом случаях подтверждать наличие лицензий либо членства в саморегулируемых организациях.

3. Изучение предмета сделки. При этом необходимо контролировать установленные налоговым законодательством ограничения по применению налоговых льгот, специальных налоговых режимов и нормативов признания расходов. В качестве примеров можно привести: 1) расходы на рекламу, которые требуют для целей налогового учета распределения на нормируемую и ненормируемую подгруппы; 2) сделки, не соответствующие ограничениям по специальному налоговому режиму; 3) квалификацию расходов на текущие и капитальные и т. д.

4. Подтверждение деловой цели сделки и ее экономического обоснования.

5. Изучение параметров осуществления сделки во времени – даты совершения операций и перехода прав собственности.

6. Порядок определения и формирования цены, что предполагает проверку рыночного уровня цен, включение в цену предьявляемых налогов (НДС и акцизов), наличие валютных расчетов, обуславливающих последующую квалификацию в налоговом учете курсовых разниц.

7. Соответствие условий и формулировок договора первичным документам, подтверждающим его исполнение.

8. Возникновение особых налоговых обязанностей у участников сделки, например, обязанности налогового агента либо обязанности перечисления налогов в иные бюджеты (при деятельности обособленных подразделений, наличии объектов обложения вне места деятельности налогоплательщика).

9. Возникновение дополнительных доходов и расходов в связи с исполнением принятых обязательств либо комплексным характером договора, в том числе наличие отлагательных и обеспечительных условий, применение мер ответственности за нарушение обязательств, компенсация понесенных издержек, коммерческий кредит.

Таким образом, правовые ограничения планирования и осуществления сделок, определяющие формирование налоговых обязательств, сводятся как к необходимости соблюдения условий заключения договора по форме и содержанию, предусмотренных гражданским законодательством, так и к предупреждению налогового мошенничества.

Несмотря на значительное число налоговых конфликтов по поводу содержания договорных отношений, существуют примеры удачного применения оптимизационных эффектов на основе положений гражданского законодательства с учетом установленных ограничений. Так, для целей сокращения показателя выручки организаций транзит-

ного звена при необходимости осуществления оптовых и мелкооптовых продаж может применяться агентский договор, в рамках которого доходом (а также налоговой базой для целей расчета НДС) признается только вознаграждение посредника. При этом следует учитывать установленное в Гражданском кодексе ограничение относительно выгоды, получаемой посредником сверх согласованной сторонами цены реализации, которая, при отсутствии в договоре иных ограничений, должна распределяться между участниками сделки поровну и, кроме того, в полном объеме учитываться в доходах от реализации, отражаемых у принципала.

При заключении договоров подряда в ряде случаев представляет интерес сокращение показателя стоимости выполненных работ у подрядчика. Это связано как с целями получения налоговых преимуществ, так и с коммерческими соображениями, учитывающими, что существующая система ценообразования в строительстве формирует значительные наценки на приобретение услуг субподрядчиков или материалов. Заказчик по договору подряда с целью сокращения издержек может принять на себя часть расходов по обеспечению строительства материалами либо заключить договор с подрядной организацией с обязательным согласованием кандидатуры привлекаемого подрядчика с генеральным подрядчиком.

Вместе с тем налогоплательщику следует весьма осторожно относиться к предложениям о налоговой оптимизации, основанным на использовании формально допустимых сделок. В практике арбитражных судов последних лет получили негативную оценку такие действия, направленные на минимизацию НДС, как:

- получение займа, который не облагается НДС и впоследствии зачитывается в счет отгрузки, что признается действиями с целью избежать уплаты НДС с полученного аванса;

- внесение в уставный капитал имущества, которое также не облагается НДС. Затем в течение непродолжительного времени организация продает свою долю, оплаченную подобным образом. Это свидетельствует о притворной сделке, прикрывающей реализацию имущества, которая должна облагаться НДС;

- использование в качестве обеспечительного инструмента по сделке задатка, не облагаемого НДС, подлежащего начислению с сумм полученной предоплаты.

Таким образом, в отношении налоговых обязательств очевиден многоаспектный характер влияния требований, предъявляемых гражданским законодательством к формированию и исполнению договоров, что требует от добросовестного налогоплательщика принятия комплекса защитных мер, предупреждающих риски налогового контроля.

Библиографический список

1. *Денисова И. П., Рукина С. Н.* Влияние государственного налогового контроля на улучшение делового климата в России // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2014. № 9-2. С. 106–109.
2. *Кузнецов Н. Г., Поролло Е. В., Шелепов В. Г.* Современные подходы к организации контроля расчетов по налогу на прибыль организаций // *Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки*. 2013. № 4. С. 58–63.
3. *Кузнецова Л. Н.* Анализ состояния управленческого учета в организациях и перспектив его развития // *Управленческий учет*. 2013. № 1. С. 21–30.
4. *Кузнецова Л. Н., Поролло Е. В.* Применение инструментов учета и контроля для снижения рисков неисполнения договора на основе технологии бенчмаркинга // *Управленческий учет*. 2011. № 8. 75–85.
5. *Кузнецова Л. Н., Поролло Е. В., Цепилова Е. С.* Учетные и налоговые инструменты совершенствования договорных обязательств организации : монография / под ред. Н. Т. Лабынцева. Ростов-н/Д : РГЭУ «РИНХ», 2011.
6. *Нечехина Н. С.* Информационное обеспечение бизнес-анализа для управленческих решений // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2009. № 1(23). С. 122–127.
7. *Нечехина Н. С., Дударева А. А.* Роль внутреннего аудита в повышении эффективности деятельности организации в условиях рецессии // *Глобальные вызовы в экономике и развитие промышленности (INDUSTRY-2016) : тр. науч.-практ. конф. с зарубеж. участием (Санкт-Петербург, 21–23 марта 2016 г.)*. СПб. : Изд-во С.-Петербургского политех. ун-та Петра Великого, 2016. С. 501–505.
8. *Рукина С. Н., Терентьева В. В.* Управление налоговой нагрузкой предприятия // *Финансовые исследования*. 2009. № 25. С. 22–27.

Проблемы развития аудиторской деятельности в России

Н. С. Мокина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Проблемы и перспективы развития аудиторской деятельности в Российской Федерации

Рассмотрены тенденции развития аудита в России как одного из важнейших социально-экономических институтов. Выявлены ключевые проблемы аудиторской деятельности, предложены пути их решения, определены основные направления развития рынка аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит; саморегулируемая организация auditors; аудиторская деятельность.

Аудиторская деятельность вносит значительный вклад в развитие порядка формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в российской и мировой практике, способствует повышению достоверности отчетности: уменьшению количества ошибок, искажений, неточностей, сокращению числа недобросовестных действий и экономических преступлений [1, с. 8]. В процессе осуществления аудиторской деятельности возникают сложности и проблемы, их решение – важный атрибут совершенствования и развития рынка аудиторских услуг в России.

Рассмотрим основные достоинства и недостатки современной системы аудиторской деятельности в России, перспективы и возможные варианты выхода из сложившейся ситуации.

На сегодняшний день в России сложилась следующая модель самоуправления аудиторского сообщества: действуют пять профессиональных саморегулируемых организаций auditors (СРОА) – «Аудиторская палата России», «Институт профессиональных auditors», «Российский Союз auditors», «Российская Коллегия auditors» и «Аудиторская ассоциация Содружество». Федеральным законом от 01.12.2014 г. № 403-ФЗ были приняты изменения, касающиеся увеличения количества членов, состоящих в отдельной СРОА. До 1 января 2017 г. все СРОА должны выполнить новые требования, что обязательно приведет к сокращению количества СРОА и их укрупнению.

Отметим, что в сложившихся экономических условиях данное решение может привести к ряду негативных последствий для развития рынка аудиторских услуг. Укрупнение неминуемо ведет к нездоровой

конкуренции между СРОА, а это может препятствовать развитию рынка и повышению качества аудита [2, с. 295]. По оценкам экспертов должно остаться максимум две СРОА или даже одна, что приведет к тотальному контролю с их стороны, навязыванию аудиторам и аудиторским организациям «непопулярных» мер и решений в условиях невозможности реального, объективного выбора саморегулируемой организации.

Приведем некоторые данные, характеризующие развитие рынка аудиторских услуг в России за последние годы.

По данным Минфина России наблюдается устойчивое снижение численности субъектов, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности¹. Так, в период с 2012 по 2015 г. данный показатель сократился на 17,7% (с 6,2 до 5,1 тыс.), в том числе количество аудиторских организаций сократилось на 15,4% (с 5,2 до 4,4 тыс.), количество индивидуальных аудиторов – на 30% (с 1,0 до 0,7 тыс.). Данный факт, с одной стороны, можно рассматривать как положительный, потому что с рынка уходят те субъекты, которые не соответствуют новым требованиям законодательства и стандартов, а значит, повышается качество оказываемых услуг. Но с другой стороны, это может свидетельствовать о снижении интереса к ведению аудиторской деятельности, а это уже отрицательный момент для развития аудита.

За период с 2012 по 2015 г. выручка аудиторских организаций выросла с 51,0 до 56,1 млрд р. (на 10%). Однако если учесть уровень инфляции, то можно сказать, что доходы аудиторских организаций сократились, многие аудируемые лица отказываются от инициативного аудита.

Общая экономическая ситуация в стране влияет и на структуру оказываемых аудиторских услуг. Снижается спрос на проведение общего аудита и оказание сопутствующих услуг, однако увеличивается потребность компаний в консультационных услугах (налоговое, юридическое, управленческое, финансовое консультирование), что обусловлено необходимостью оптимизации финансово-хозяйственной деятельности организаций (табл. 1).

Анализ распределения аудиторских организаций по объему оказанных услуг показывает, что в 2015 г. доля малых аудиторских организаций (с выручкой до 70 млн р.) в общем количестве аудиторских организаций составила 99,0%, при этом такие организации выдали 85,5% аудиторских заключений, что соответствует 34,9% общего объема доходов от оказанных аудиторских услуг в стране.

¹ Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2015 г. URL : http://minfin.ru/ru/performance/audit/audit_stat/MainIndex/.

Структура доходов аудиторских организаций в 2014-2015 гг.

Показатель	2014	2015	Отклонение
Доля доходов от проведения общего аудита в общих доходах	51,0	49,2	-1,8
Доля доходов от оказания сопутствующих аудиту услуг в общих доходах	5,2	4,0	-1,2
Доля доходов от оказания прочих услуг в общих доходах	43,8	46,8	+3,0

Примечание. Составлено по: Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2015 г.

На протяжении ряда лет наблюдается снижение объемов доходов от аудита на 1 млн выручки клиентов: с 325 тыс. р. в 2012 г. до 318 тыс. р. в 2015 г. При этом, как показывает статистика¹, доходы от проведения аудита в расчете на одного клиента у 4 крупнейших аудиторских организаций, находящихся в Москве, в среднем выросли с 4 018,4 тыс. р. в 2014 г. до 4 339,2 тыс. р. в 2015 г., а у прочих аудиторских организаций, находящихся в регионах и г. Санкт-Петербург, в среднем снизились со 104,9 тыс. р. в 2014 г. до 96,3 тыс. р. в 2015 г.

Такая ситуация говорит о том, что 99% всех аудиторских организаций проверяют большую часть аудируемых лиц и при этом получают несопоставимо низкие доходы по сравнению с крупными организациями. Такая огромная разница в доходах препятствует здоровой конкуренции среди аудиторских организаций различного масштаба, заставляя организации снижать расходы, демпинговать цены или в стремлении удержать клиентов предоставлять значительные скидки на предоставляемые услуги, что, несомненно, ухудшает качество оказываемых аудиторских услуг.

Недобросовестные аудиторы, участвуя в конкурсах на проведение аудита государственных корпораций и компаний, МУП, ГУП, организаций, в уставном (складочном) капитале которых доля государственной собственности составляет не менее 25%, специально занижают цены на свои услуги. Затем, выигрывая конкурсы, они в большинстве случаев не могут обеспечить достаточное качество проведения проверки, поскольку не располагают достаточными финансовыми ресурсами для привлечения необходимого количества аудиторов и достойной оплаты их труда.

Система федеральных стандартов аудиторской деятельности и требования к качеству проведения проверки предполагают помимо проверки по существу, которая сама по себе является достаточно трудоемкой, выполнение многочисленных аудиторских процедур, направ-

¹ Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2015 г.

ленных на планирование аудита, определение уровня аудиторского риска, существенности, получение доказательств путем направления запросов, проведение аналитических процедур и т. п. Таким образом, проведение аудиторской проверки даже малого предприятия с незначительным объемом деятельности требует от аудитора определенных трудозатрат, соответственно, аудиторские услуги не могут быть дешевыми. Профессионализм, высокая степень ответственности за результат работы и социальная значимость предполагают определенный уровень материальной компенсации проведенной аудитором работы.

Отдельные пользователи бухгалтерской отчетности невысоко оценивают значимость работы аудиторов и соглашаются на аудиторскую проверку лишь в силу закона. Для таких аудируемых лиц определяющим фактором при выборе аудиторской компании является не репутация и профессионализм, а наименьшая стоимость услуги, чем пользуются недобросовестные аудиторы, несоразмерно снижающие цены.

По данным Минфина России в последнее время увеличилась доля немодифицированных (положительных) заключений в общем количестве выданных аудиторских заключений. Можно отметить некую связь между стремлением аудиторских организаций сохранить постоянных клиентов и увеличением положительных заключений.

Исходя из вышесказанного повышается актуальность вопросов внешнего контроля качества работы (ВККР) аудиторов, а также контроля соблюдения требований независимости аудиторов и аудиторских организаций, выполнения ими этических принципов работы.

Итоговые результаты внешних проверок аудиторских организаций за календарный год публикуются на официальном сайте МФ РФ, где отражается статистика по проведенным проверкам, обобщаются недостатки, выявленные в процессе ВККР, основные проблемы системы внутреннего контроля, а также приводятся рекомендации по совершенствованию системы ВККР аудиторских организаций и аудиторов¹. По данным Минфина России за 2015 г. общее количество проведенных проверок снизилось на 10% – с 5 966 до 5 370. В результате проведенных 1 317 проверок аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов было принято 305 решений, предполагающих различные меры дисциплинарного воздействия. Таким образом, можно сделать вывод, что каждый четвертый участник рынка аудиторских услуг допускал нарушения, которые не могли не отражаться на качестве аудита.

¹ Основные показатели деятельности по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов в 2015 г.

Обобщая опыт проведения внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, представители комитетов по организации ВККР аудиторов и аудиторских организаций СРОА и эксперты Минфина РФ говорят о наличии таких проблем, как уклонение аудиторских организаций, аудиторов от прохождения внешнего контроля качества работы (в 2015 г. количество случаев уклонения возросло на 16,7%¹); низкое качество планирования, организации и осуществления проверок; неэффективность мер дисциплинарного воздействия по результатам внешних проверок качества, отсутствие их влияния на репутацию недобросовестных участников рынка аудиторских услуг; формальный подход к проведению внешних проверок качества, ограничение их лишь установлением наличия соответствующего набора рабочих документов аудитора; необходимость ротации специалистов, занятых проведением внешних проверок.

Аудиторы и другие члены аудиторского сообщества отмечают следующие значимые проблемы: различие в требованиях и подходах к проверкам аудиторских организаций в разных СРОА и Росфиннадзоре, что, в частности, выражается в отсутствии унификации форм итоговых документов по результатам ВККР, а также в отсутствии нормативных критериев существенности или несущественности нарушений, выявляемых в ходе внешнего контроля качества (кроме выдачи заведомо ложного аудиторского заключения), за одни и те же нарушения разные аудиторские организации могут понести разную дисциплинарную ответственность в зависимости от лояльности контролера². Таким образом, необходима унификация подходов СРОА в оформлении результатов ВККР, требований к внутреннему контролю качества работы в аудиторских организациях. Требуется систематизация и закрепление на нормативном уровне критериев оценки выявляемых в ходе внешнего контроля нарушений исходя из их существенности. Это необходимо для упорядочивания применения мер дисциплинарного воздействия.

Проведение внешнего контроля качества аудита оплачивается аудиторскими организациями и аудиторами дополнительно. С точки зрения обеспечения независимости контролеров представляется целесообразным производить оплату ВККР за счет средств, поступающих в СРОА в качестве членских взносов. Размер членских взносов в настоящее время учитывает размер выручки аудиторской организации и индивидуального аудитора, установление дополнительных визи-

¹ Основные показатели деятельности по осуществлению внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, аудиторов в 2015 г.

² Официальный сайт справочно-правового портала «Audit.it». URL : <http://www.audit-it.ru>

маний из выручки аудиторских организаций создает негативное отношение к контролерам СРОА.

В настоящее время существует тенденция уменьшения количества индивидуальных аудиторов и аттестованных аудиторов в целом (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Динамика изменения численности аудиторов, тыс. чел.

Показатель	На 01.01.2013 г.	На 01.01.2014 г.	На 01.01.2015 г.	На 31.12.2015 г.
Количество аттестованных аудиторов	24,1	23,0	22,2	21,5
Количество аудиторов, сдавших квалификационный экзамен на получение единого аттестата	3,2	3,2	3,4	3,5

Примечание. Составлено по: Основные показатели рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2015 г.

Причиной незначительного роста количества аудиторов, получивших единый аттестат, стало существенное ужесточение требований к проведению экзаменов на получение квалификационного аттестата, в большинстве случаев аудиторы не сдают экзамен с первой попытки [3, с. 6].

6 декабря 2015 г. вступил в силу профессиональный стандарт «Аудитор», который прошел обсуждение во всех СРОА, одобрен Минфином России, утвержден приказом Минтруда России от 19.10.2015 г. № 728н.

Стандартом предусмотрено распределение между специалистами различных уровней обобщенных трудовых функций¹. Для специалистов, выполняющих каждую из функций, стандарт установил определенный уровень квалификации, определил характер знаний и умений, полномочий и ответственности, перечень трудовых действий, а также требования к образованию, опыту практической работы и особые условия допуска к работе. Стандартом предложены возможные наименования аудиторских должностей, профессий, начиная с помощников аудитора (ассистентов, специалистов, экспертов) и заканчивая контролирующим и управленческим персоналом аудиторских организаций.

Применение профессионального стандарта обязательно для аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов с 1 июля 2016 г., что потребует от них изменений в кадровой работе, управлении персоналом, организации обучения, повышения квалификации аудиторов,

¹ *Профессиональный стандарт аудитора.* URL : <http://www.stekaudit.ru/profstandart-auditor/>.

аттестации сотрудников, оптимизации системы оплаты труда. Помимо всего вышесказанного требуется повышение самообразования и ответственности самих аудиторов, как в части развития профессиональных навыков и компетенций, так и в части обеспечения качества собственной работы, соблюдения этических норм, направленных на повышение значимости профессии.

Следует отметить, что в настоящее время сохраняется необходимость возобновления методической работы по разработке рекомендаций по сбору аудиторских доказательств при проведении аудита различных разделов учета¹. Будет развиваться тенденция перехода к автоматизированному аудиту. С аудита первичных документов на бумажных носителях акценты сместятся на аудит компьютерных систем и бухгалтерских баз данных, электронного документооборота.

Таким образом, в статье рассмотрены основные статистические показатели, характеризующие действующее положение аудиторской деятельности в России. Описаны тенденции развития аудиторской деятельности, существующие проблемы, предложены пути их решения, направленные на преодоление кризисных явлений, повышение качества работы аудиторов и аудиторских организаций и улучшение имиджа аудиторской профессии.

Библиографический список

1. *Кыштымова Е. А.* Основы аудита : учеб. пособие. М. : Форум, 2015.
2. *Сергиенко А. Н., Чепулянис А. В.* Реформирование аудита в России. Современный этап развития // Экономика, право и образование в условиях риска и неопределенности: тенденции и перспективы развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. С. 291–295.
3. *Шеремет А. Д.* Проблемы аудиторской профессии // Аудиторские ведомости. 2014. № 2. С. 3–10.

¹ *Нормотворческая* деятельность. URL : <http://minfin.ru/ru/performance/audit/legislation/>.

Кодекс этики и правила независимости аудиторов и аудиторских организаций

Рассматриваются этические принципы, которыми должен руководствоваться аудитор при выполнении профессиональных обязанностей. Раскрывается сущность принципов, освещаются нормативные и законодательные акты, регламентирующие их соблюдение. Особое внимание акцентируется на обстоятельствах возникновения угроз нарушения принципов этики и мерах предотвращения или минимизации этих угроз до приемлемого уровня.

Ключевые слова: аудит; этические принципы; правила независимости аудиторов; обстоятельства возникновения угроз; меры предотвращения.

Главной целью аудита является предоставление объективных и точных сведений об аудируемом лице. Для достижения цели аудиторская организация, выполняя свои профессиональные обязанности, должна следовать сложившимся требованиям к аудиторской деятельности, руководствуясь этическими принципами и нормами, установленными федеральными стандартами, Кодексом профессиональной этики аудиторов и Правилами независимости аудиторов и аудиторских организаций.

В статье рассмотрены этические принципы, которыми должен руководствоваться аудитор при выполнении своих профессиональных обязанностей, возможные угрозы и обстоятельства нарушения этих принципов, меры, направленные на устранения угроз. Актуальность темы обусловлена непосредственным влиянием соблюдения этических принципов и норм на качество оказываемых аудиторских услуг.

Нормативной базой исследования послужили законодательно-правовые акты Российской Федерации:

– Федеральный закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Определяет правовые основы аудиторской деятельности в Российской Федерации;

– Правило (стандарт) № 1 «Цель и основные принципы аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности». Устанавливает единые цели и принципы проведения аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности;

– Правило (стандарт) № 7 «Контроль качества выполнения заданий по аудиту». Устанавливает единые требования в отношении контроля качества выполнения заданий по аудиту;

– Правило (стандарт) № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях». Устанавливает единые требования к системе контроля качества услуг в аудиторской организации;

– Кодекс профессиональной этики аудиторов, одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012 г., протокол № 4 в ред. от 18.12.2014 г. Устанавливает правила поведения, обязательные для соблюдения аудиторскими организациями;

– Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций, утвержденные 20.09.2012 г. Советом по аудиторской деятельности. Устанавливают требования к независимости аудиторов и аудиторских организаций при выполнении заданий.

Согласно толковому словарю Ожегова под этикой понимается совокупность норм поведения какой-либо общественной группы. Сводом норм поведения, обязательным для соблюдения аудиторскими организациями в России, является Кодекс профессиональной этики аудиторов. Данный документ был разработан и принят Советом по аудиторской деятельности на основе Кодекса этики Международной федерации бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC).

Согласно ч. 3 и 4. ст. 7 Федерального закона от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» Кодекс профессиональной этики аудиторов представляет «свод правил поведения, обязательных для соблюдения аудиторскими организациями, аудиторами при осуществлении ими аудиторской деятельности». В свою очередь, «каждая саморегулируемая организация аудиторов принимает одобренный Советом по аудиторской деятельности кодекс профессиональной этики аудиторов», имея возможность включить в принимаемый кодекс дополнительные требования¹.

Кодекс этики аудиторов России требует обязательного соблюдения следующих принципов: честность, объективность, профессиональное поведение, конфиденциальность, профессиональная компетентность и должная тщательность². Концептуальный подход к соблюдению принципов описан в первой части Кодекса этики.

Принцип честности предполагает справедливое ведение дел, правдивость, открытость и честность в профессиональных отношениях. Аудитор не должен быть связан с информацией, содержащей небрежно подготовленные, неверные или искаженные данные.

Принцип объективности заключается в недопущении аудитором влияния на его профессиональное суждение. При подготовке заключений аудитор должен формировать самостоятельное и беспристрастное мнение.

¹ Об аудиторской деятельности : федер. з-н от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ.

² Кодекс профессиональной этики аудиторов : одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012 г., протокол № 4 в ред. от 18.12.2014 г.

Профессиональное поведение аудитора заключается в соблюдении требований действующих нормативно-правовых актов и отказе от действий, которые могут отрицательно повлиять на его репутацию, репутацию аудиторской организации и дискредитировать профессию.

Соблюдение принципа профессиональной компетентности и должной тщательности основывается на достижении и постоянном поддержании навыков и умений аудитора на уровне, позволяющем оказывать клиентам высококвалифицированные услуги.

Принцип конфиденциальности обязывает аудитора обеспечить сохранность информации, полученной в ходе аудиторского задания, и не раскрывать ее третьим лицам для собственной выгоды или в их интересах.

Основополагающим принципом аудита является независимость¹. Он основывается на отсутствии финансовой, родственной или прочей заинтересованности аудитора в деятельности аудируемого лица. Согласно Правилам независимости аудиторов и аудиторских организаций, при оказании услуг требуется независимость мышления и независимость поведения, позволяющие аудитору «выразить мнение, не зависящее от влияния факторов, способных скомпрометировать профессиональное суждение аудитора, действовать честно, проявлять объективность и профессиональный скептицизм», чтобы у третьих лиц не возникало сомнений в объективности аудитора².

Применение концептуального подхода к соблюдению этических принципов в конкретных ситуациях изложено во второй части Кодекса этики аудиторов. Его сущность состоит в том, что в процессе оказания аудиторских услуг могут возникнуть обстоятельства, создающие угрозу нарушения основных принципов этики. Аудитору необходимо идентифицировать такие угрозы и предпринять ответные действия в их отношении. В таблице приведены основные виды угроз и обстоятельства, при которых они могут возникнуть.

Возникшие угрозы могут повлиять на основополагающий принцип аудиторской деятельности – независимость.

При принятии клиента на обслуживание и в процессе проведения внутреннего контроля качества руководством аудиторской организации или лицом, ответственным за соблюдение принципа независимости, должны своевременно выявляться угрозы и приниматься действия, направленные на их устранение.

¹ Лосева Н. А. Корпоративная этика и независимость аудиторов // Аудитор. 2015. № 1-2.

² Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций : утв. Советом по аудиторской деятельности 20.09.2012 г. № 6, с изм. от 18.12.2014 г.

Виды угроз и обстоятельства нарушения принципов этики

Вид угрозы	Причины возникновения	Обстоятельства возникновения
Угроза личной заинтересованности	Финансовый или личный интерес аудитора	Финансовая заинтересованность в клиенте у участников аудиторской группы; чрезмерная зависимость аудиторской организации от вознаграждения, получаемого от одного клиента; условное вознаграждение, зависящее от результата выполнения задания; обеспокоенность возможностью потери значимого клиента
Угроза самоконтроля	В процессе выполнения задания аудитор безапелляционно полагается на суждение, вынесенное ранее им самим или иным работником аудиторской организации, или на оказанные ранее им услуги	Выполнение задания аудиторской организацией, ранее осуществлявшей подготовку проверяемых данных для составления клиентом учетных записей; наличие в составе группы, выполняющей задание, участника, который работал в недавнем прошлом руководителем или другим должностным лицом клиента, что может оказать влияние на предмет проверки
Угроза заступничества	При продвижении мнения клиента или аудиторской организации аудитор доходит до некоторой границы, за которой его объективность может быть подвергнута сомнению	Представление интересов аудируемого лица при разбирательстве с третьей стороной; продвижение аудиторской организацией акций аудируемой организации, которые допущены к обращению на организованных торгах
Угроза знакомства	В результате длительных взаимоотношений с клиентом аудитор проникается его интересами и настроен во всем соглашаться с действиями клиента	Близкое родство участника группы с руководителем или иным должностным лицом клиента; руководитель аудируемой организации в недавнем прошлом являлся руководителем задания аудиторской фирмы; длительные отношения между клиентом и старшими работниками аудиторской организации
Угроза шантажа	При помощи угроз аудитору пытаются помешать действовать объективно	Угроза отстранения аудиторской организации от выполнения задания для клиента; выдвижение аудируемым лицом условий заключения договора на выполнение задания, не обеспечивающих уверенность; оказание клиентом давления на аудиторскую организацию с целью необоснованного снижения объема выполняемых работ для сокращения вознаграждения

Для устранения или снижения угроз до приемлемого уровня аудиторская организация должна применять меры предосторожности, которые можно подразделить на две группы:

– установленные законом и нормативными актами, профессиональными объединениями аудиторов, являющиеся обязательными к исполнению при оказании аудиторских услуг;

– обусловленные рабочей средой, предусмотренные профессией, заложенные во внутрифирменных стандартах и процедурах аудиторских организаций.

К первой группе мер предосторожности относится установление законом прямого запрета на определенные действия аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. Согласно ст. 8 Закона № 307-ФЗ запрещено проведение аудита финансовой отчетности в случаях, если аудируемая организация является учредителем или участником аудиторской организации, они имеют общих учредителей (участников) или аудиторская организация является учредителем клиента. Данный запрет позволяет снизить угрозу финансовой заинтересованности посредством отказа от проведения аудита. Прочие меры в этом случае не будут являться эффективными, поскольку угроза очень значительна и ее невозможно снизить до приемлемого уровня. Этим же законом, в рамках снижения финансовой зависимости от денежного вознаграждения, предусматривается запрет на установление суммы вознаграждения в зависимости от выполнения требований клиента и результатов аудита. В договоре с аудируемой организацией должны быть четко прописаны стоимость услуг и порядок оплаты в случае возникновения непредвиденных факторов. Стоимость услуг рассчитывается на основании планируемого объема работы, компенсации расходов, компетенции специалистов, участвующих в группе.

С целью предотвратить ограничение самоконтроля аудитора Закон № 307-ФЗ установил запрет на проведение аудита в организациях, которым в течение трех лет, предшествующих проведению аудита, данная аудиторская фирма оказывала услуги по составлению финансовой отчетности, ведению бухгалтерского учета. Закон также запрещает оказывать аудиторские услуги, если бухгалтер, руководитель или иное лицо, на которое возложено ведение бухгалтерского учета, является сотрудником организации-клиента. Данное требование преследует цель минимизировать угрозу знакомства.

Ст. 8 Закона № 307-ФЗ устанавливает прямой запрет на осуществление аудита в ситуациях, когда минимизировать риски нарушения принципа независимости другим путем не представляется возможным.

Обязательность соблюдения принципов, прописанных в Кодексе профессиональной этики аудиторов и Правилах независимости ауди-

торов и аудиторских организаций, обусловлена требованием ст. 7 и 8 Закона № 307-ФЗ. За злостное нарушение законов и использование аудитором своих полномочий с целью извлечения личных выгод, если это деяние причинило вред законным интересам граждан, организаций, общества или государства, предусматривается административная или уголовная ответственность.

Меры предосторожности второй группы, обусловленные рабочей средой, различаются в зависимости от конкретных обстоятельств. Кодекс этики не описывает всех обстоятельств и взаимоотношений, которые могут создать угрозы нарушения основных принципов этики, а следовательно, не дает рекомендаций по всем возможным мерам предосторожности. Меры предосторожности, описанные в Кодексе, делятся на три группы:

– общие внутрифирменные меры предосторожности, основой которых является стиль руководства аудиторской организацией, подчеркивающий важность соблюдения основных принципов этики. Важным методом обеспечения соблюдения мер предосторожности является контроль за соблюдением принципов этики сотрудниками аудиторской организации, процедуры которого прописаны во внутрифирменных стандартах организации, разработанных на основании федерального стандарта № 34. Процедурами контроля за соблюдением работниками организации этических требований являются: изложение подхода аудиторской фирмы к соблюдению этических требований во внутренних нормативных документах организации, информирование сотрудников о необходимости соблюдать этические требования, в том числе независимости, и своевременно сообщать о нарушении этих требований¹. Для соблюдения принципа независимости следует не реже одного раза в год получать письменные подтверждения сотрудников о соблюдении независимости и осуществлять плановую периодическую ротацию работников, осуществляющих руководство аудиторской проверкой одного и того же общественно значимого хозяйствующего субъекта. Внутренним распорядительным документом следует назначить лицо, ответственное за соблюдение этических требований и проверяющее их фактическое соответствие установленным нормам. Проверка может осуществляться методом опроса сотрудников в части знаний этических требований и применяемых процедур по их соблюдению;

¹ *Контроль* качества услуг в аудиторской организации : федер. правило (стандарт) № 34 (введено постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 г. № 557).

– меры предосторожности, относящиеся к конкретному заданию, заключаются в ротации руководящего состава группы, выполняющей задание, привлечении к проверке выполненной работы аудитора, не участвовавшего в выполнении задания, не обеспечивающего уверенность, или обращение к нему для получения необходимой консультации¹. Процедуры контроля соблюдения этических требований при выполнении задания прописаны в федеральном стандарте № 7. Для качественного выполнения задания необходимо соблюдение принципа профессиональной компетенции, так как профессия аудитора предусматривает определенные требования к образованию, подготовке и опыту, необходимому для качественной работы. Аудиторская фирма «СТЕК» в октябре 2015 г. разработала профессиональный стандарт «Аудитор», прошедший обсуждение во всех СРО аудиторов и одобренный Минфином России². Документом предусмотрено распределение функций и трудовых действий между специалистами аудиторских организаций в зависимости от опыта практической работы и образования. Использование документа в качестве эталона для разработки внутрифирменных требований к компетенции сотрудников будет способствовать улучшению качества оказываемых услуг и соблюдению принципа профессиональной компетентности;

– меры предосторожности, заложенные в системах и процедурах клиента, основываются на наличии у клиента компетентных работников, обладающих опытом и полномочиями для принятия управленческих решений, а также структуры корпоративного поведения, обеспечивающей надлежащее наблюдение и информирование об услугах аудиторской организации. Кодекс этики предупреждает, что для сведения угроз до приемлемого уровня невозможно полагаться исключительно на данные меры. При выполнении задания аудитор не должен предполагать безоговорочную честность руководства организации-клиента, заявления которого не освобождают аудитора от необходимости получить надлежащие аудиторские доказательства³.

В статье рассмотрены принципы этики, установленные федеральными законами, стандартами, Кодексом этики и Правилами неза-

¹ *Контроль качества выполнения задания по аудиту* : федер. правило (стандарт) № 7 (введено постановлением Правительства РФ от 19.11.2008 г. № 863).

² *Официальный сайт аудиторской службы «СТЕК»*. URL : <http://www.stekaudit.ru/audit-stek>.

³ *Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности* : федер. правило (стандарт) № 1 (введено постановлением Правительства РФ от 07.10.2004 г. № 532).

висимости аудиторов и аудиторских организаций. Необходимость соблюдения этических принципов обусловлена требованиями к профессиональной деятельности аудитора: качественному выполнению заданий, точности и объективности предоставленных аудитором сведений о клиенте. При возникновении в процессе профессиональной деятельности аудитора обстоятельств, угрожающих соблюдению этических принципов, необходимо выявить такие угрозы и предпринять соответствующие действия. Предпринимаемые действия могут различаться в зависимости от обстоятельств возникновения угрозы. Они должны быть прописаны во внутрифирменных стандартах аудиторской организации и соответствовать законам и нормативным актам, действующим в Российской Федерации.

Автоматизация учета с помощью современных IT-технологий

М. А. Куликова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Автоматизация бухгалтерского учета при помощи современных информационных технологий

Рассмотрены методологические и нормативно-правовые основы использования информационных технологий для ведения бухгалтерского учета в организациях в условиях перехода на международные стандарты учета и отчетности. Раскрыты особенности использования IT-технологий при ведении бухгалтерского учета, проанализированы достоинства и недостатки программ, разработанных фирмой «1С».

Ключевые слова: автоматизация; бухгалтерский учет; 1С:Бухгалтерия.

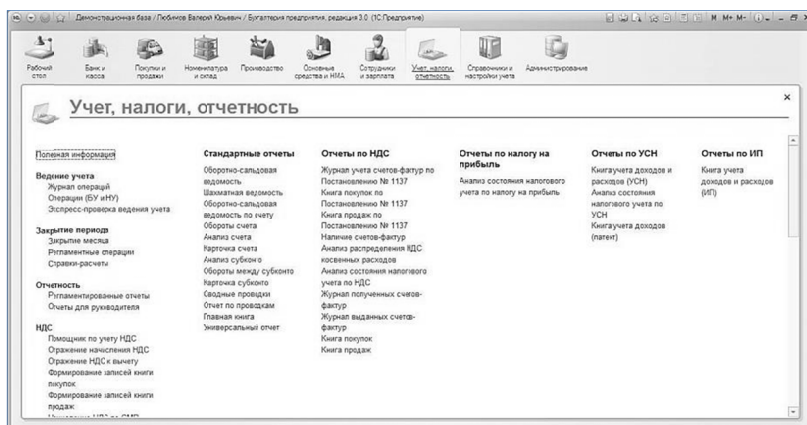
В настоящее время большое распространение получили системы автоматизации предприятий, осуществляющих различные виды учета. На рынке нашей страны в достаточно большом объеме представлены системы, работающие с базами данных [1]. Для помощи бухгалтерам и руководителям фирмами «1С», «Инфо-бухгалтер», «Бизнес Пак» разработаны целые комплексы программ, упрощающие учет и управление предприятием. Однако, несмотря на такое разнообразие фирм и представленных ими продуктов, автоматизация бухгалтерского учета будет рассматриваться на примере компании «1С», так как продукты именно этой фирмы получили в России наибольшее распространение¹.

Этот феномен можно объяснить достаточно просто – наконец-то появляется решение, позволяющее по-новому взглянуть на весь процесс автоматизации деятельности компаний, решить проблемы быстрого развертывания приложений, выхода на новые рынки, расширения клиентской базы, количества заказчиков и, что не менее важно, сохранить временные ресурсы, ведь раньше бухгалтерам приходилось проводить гораздо больше времени за тщательным составлением отчетности на бумажных носителях [2].

Благодаря IT-технологиям операции по вводу и обработке данных стали осуществляться быстрее и проще, при этом конечный результат работы имеет более высокое качество, чем прежде, когда подобные операции выполнялись вручную [5, с. 287].

¹ 1С: Управление производственным предприятием. ERP-система на платформе «1С:Предприятие 8.3». Информационный бюллетень фирмы «1С».

Система «1С:Предприятие» состоит из передовой технологической платформы (ядра) и разработанных на ее основе прикладных решений (конфигураций). Один из примеров – программа «1С:Бухгалтерия» (см. рисунок). Такая архитектура системы принесла ей высокую популярность, поскольку обеспечивает открытость прикладных решений, высокую функциональность и гибкость, масштабируемость от однопользовательских до клиент-серверных и территориально распределенных решений, от самых малых до весьма крупных организаций и бизнес-структур¹. Как и любые программы, программные продукты фирмы «1С» имеют ряд достоинств и недостатков.



Рабочее окно программы «1С:Бухгалтерия»

Достоинства программ, разработанных фирмой «1С» [4, с. 23]:

- *доступность*. Доступ к информации, хранящейся в «1С», может получить каждый, кто имеет компьютер, планшет, любое мобильное устройство, подключенное к сети Интернет;
- *арендность*. Пользователь получает необходимый пакет услуг только в тот момент, когда он ему нужен, и платит, собственно, только за количество приобретенных функций;
- *гибкость*. Все необходимые ресурсы предоставляются провайдером автоматически;
- *удобный интерфейс*. Позволяет свободно создавать основные типы документов, необходимые для работы предприятия;
- *высокая технологичность*. Большие вычислительные мощности, предоставляемые в распоряжение пользователя, можно использовать для хранения, анализа и обработки данных.

¹ Фирма «1С». URL : <http://1c.ru>.

Несмотря на все преимущества, существует ряд отрицательных факторов:

- *зависимость от подключения к сети*. Если не будет доступа в Интернет, то все наработки и документы станут недоступны;
- *безопасность*. Программы на базе «1С» сами по себе являются достаточно надежной системой, однако при проникновении в них злоумышленник получает доступ к огромному хранилищу данных;
- *дороговизна*. Для подключения программы необходимо выделить значительные материальные ресурсы, что невыгодно недавно зарегистрированным ИП и малым компаниям.

Несмотря на существующие недостатки в процессе эксплуатации, многие эксперты придерживаются той точки зрения, что преимущества и удобства перевешивают возможные риски использования подобных программ.

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем: использование современных автоматизированных систем управления позволяет существенно уменьшить трудозатраты специалистов, занятых ведением учета в соответствии с российскими и международными стандартами, а также свести к минимуму ошибки, возникающие при ведении учета [3, с. 94].

В настоящее время существует огромное количество электронных помощников, значительно упрощающих жизнь бухгалтера. Возможности, которые они предоставляют, можно смело использовать на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности. Наконец, автоматизация производства способна увеличить эффективность работы не только бухгалтерии, но и самого предприятия (вследствие повышения эффективности управления).

Библиографический список

1. *Нечеухина Н. С.* Информационное обеспечение бизнес-анализа для управленческих решений // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 1. С. 122–127.
2. *Нечеухина Н. С.* Особенности организации автоматизированного рабочего места бухгалтера в условиях использования современных информационных технологий // Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития : кол. монография. Воронеж, 2005. Кн. 7. С. 245–254.
3. *Шитова Т. Ф.* Информационное обеспечение системы управления организацией // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 24 апреля 2015 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 88–94.
4. *Шитова Т. Ф.* Использование передовых информационных технологий в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 22. С. 21–26.

5. *Шитова Т. Ф.* Новые возможности информационных технологий // Современный город: социальность, культуры, жизнь людей : материалы XVII Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 14–15 апреля 2014 г.). Екатеринбург : Изд-во Гуманитар. ун-та, 2014. С. 397–400.

А. Т. Махкамбоев, А. Ш. Тошпулатов

*Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)*

Автоматизация финансовой отчетности по МСФО: подводные камни и опыт западных корпораций

Раскрывается проблема составления отчетности по МСФО. Проводится анализ наиболее часто встречающихся ошибок при формировании отчетности.

Ключевые слова: механизм; система; автоматизация; финансовая отчетность; процесс; типы систем; капитал.

Ввиду активизации процессов повсеместного внедрения Международных стандартов финансовой отчетности, а также законодательного введения указанных стандартов для крупных компаний Республики Узбекистан, актуальным становится вопрос автоматизации процессов составления финансовой отчетности с учетом международных финансовых стандартов.

Для того чтобы стать полноправными участниками международного рынка, хозяйствующим субъектам необходимо осуществлять финансовый учет в соответствии с МСФО [2, с. 13]. При этом стоит отметить, что МСФО не предъявляют каких-либо требований к процедурам ведения учета, они лишь содержат требования к финансовой отчетности. Благодаря этому обеспечивается единообразие отчетности, составленной российскими и зарубежными предприятиями, использующими разные модели ведения учета [3, с. 32]. Прежде всего составление финансовой отчетности согласно стандартам МСФО необходимо крупным компаниям и холдингам. Автоматизация составления финансовой отчетности призвана упростить процедуру и помочь избежать на всех этапах промежуточных расчетов возможных ошибок, связанных с «человеческим фактором».

Большой объем работ, связанный с составлением финансовой отчетности крупного предприятия, актуализирует проблему автоматизации данного процесса с целью его ускорения и снижения затрат на оплату труда многочисленных специалистов, занятых в данном процессе.

Исходя из вышесказанного выявляется необходимость приобретения или разработки программного обеспечения, согласующего в себе

международный опыт составления отчетности по МСФО и национальную специфику узбекских предприятий, использующих национальные стандарты бухгалтерского учета Республики Узбекистан [1, с. 320].

Если абстрагироваться от извечных проблем разного подхода и целей национальных и международных стандартов составления финансовой отчетности, выражающихся в определении конечного пользователя данной отчетности, а также принципов ее составления, этапы любого проекта по формированию программного обеспечения для отображения финансовой деятельности предприятия следующие:

1) четкая постановка задачи и разработка технического задания квалифицированными специалистами.

Данный этап предполагает осознание уровня профессиональной подготовки специалистов, задействованных в постановке задач будущего проекта, как-то методологов, специалистов по составлению финансовой отчетности и программистов. На данном этапе менеджмент компании должен принять решение о целесообразности привлечения дополнительных специалистов либо обучения собственного персонала для реализации проекта. Использование собственных кадровых резервов позволит компании значительно сэкономить финансовые средства, однако может привести к неудовлетворительному результату в ходе выполнения работ, так как автоматизация процессов составления финансовой отчетности согласно международным стандартам предполагает не только доскональное знание данных стандартов и значительный опыт работы с ними, но также наличие на предприятии штата специалистов по методологии, способных четко поставить задачу перед программистами с учетом всех пожеланий финансовых специалистов, конечных пользователей программы по автоматизации.

Поскольку наличие такой разветвленной и профессиональной кадровой базы доступно отнюдь не каждому предприятию, а также учитывая западный опыт перехода компании на МСФО и соответствующее внедрение автоматизации составления финансовой отчетности, рекомендуемым путем решения проблемы автоматизации является привлечение сторонних специалистов, обладающих значительным опытом в составлении программного обеспечения финансовой направленности;

2) поиск исполнителей проекта по автоматизации. Команда специалистов-исполнителей должна включать в себя методологов, в задачи которых входит формулировка целей проекта исходя из параметров, заданных заказчиком. Проще говоря, методологи должны вникнуть в конечные цели предприятия – заказчика продукта и объяснить программистам, решение каких задач ожидается от созданной ими программы. Для наиболее эффективного исполнения своих функций данный специ-

алист обязан обладать навыками составления отчетности по МСФО, а кроме того, иметь представление об особенностях финансового учета конкретной компании. Рекомендуется наличие подобного специалиста в штате компании, так как именно работник предприятия как никто другой сможет объяснить разработчику программного обеспечения конечные цели, которых компания рассчитывает достичь с помощью готового продукта.

Наиболее важным лицом в команде по автоматизации финансовой отчетности является специалист по формированию технического задания. Данный специалист разрабатывает текст задания для программистов с учетом требований, выдвинутых методологом. Таким образом, он должен не только знать все тонкости ведения учета по МСФО, но и обладать базовыми знаниями программирования, чтобы четко понимать финансовую составляющую задачи и донести ее до программистов с использованием понятных и реализуемых процедур [1, с. 402].

В результате завершения проекта по автоматизации процесса составления финансовой отчетности компания может стать обладателем программного обеспечения двух типов:

1) типовая система автоматизации международной отчетности, признанная ведущими специалистами. Подобная автоматизированная система позволит предприятию формировать базовую отчетность согласно стандартам МСФО, без учета специфики предприятия, однако с соблюдением всех основных правил и норм международных стандартов, а также признанных правовых норм. Такая система подойдет, в частности, для средних и мелких компаний, составляющих финансовую отчетность согласно международным стандартам лишь как дань соблюдению законодательных актов, но не с общепринятыми целями привлечения инвесторов на международных рынках капитала;

2) базовая система программного обеспечения с возможностью доработки и внедрения модулей и настроек с учетом персонификации деятельности конкретного предприятия, позволяющих предприятию формировать более точную и полную финансовую отчетность согласно международным стандартам, с соблюдением основных принципов раскрытия информации в МСФО.

Таким образом, внедрение вышеуказанных рекомендаций позволит повысить качество управления предприятием и оценить эффективность использования автоматизированных систем в управлении корпоративными предприятиями. Более того, использование современных автоматизированных систем управления позволит существенно уменьшить трудозатраты специалистов, занятых ведением учета в соответствии с национальными и международными стандартами, а также свети к минимуму ошибки, возникающие при ведении учета [3, с. 37].

Библиографический список

1. *Сатывалдыева Д.А.* Бухгалтерский учет : учебник. Ташкент : IQTISODIYOT, 2015.
2. *Шитова Т. Ф.* Использование информационных технологий для формирования отчетности по МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 27(225). С. 13–18.
3. *Шитова Т. Ф.* Учет и отчетность по МСФО в программе «1С: Управление производственным предприятием 8» // Всё для бухгалтера. 2013. № 6. С. 32–37.

С. Ф. Молодецкая

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург),

В. С. Молоцкий

Гуманитарный университет
(Екатеринбург)

Использование автоматизированных систем бухгалтерского учета для систематизации маркетинговой информации

Статья посвящена проблеме использования информационных технологий для анализа и обработки маркетинговой информации. Авторы предлагают осуществлять ее систематизацию с помощью программных продуктов «1С:Розница 8», Deductor. Приводится методика обработки маркетинговых данных в указанных программах.

Ключевые слова: информационные технологии; бухгалтерский учет; систематизация; маркетинговые данные.

В современном мире информационные технологии охватили все сферы человеческой деятельности, и невозможно представить себе ни одной сферы, где бы они не использовались. Одной из таких областей является маркетинг, где информационные технологии способствуют анализу и обработке маркетинговой информации, а также визуализации полученных результатов. Полученные данные в дальнейшем необходимы лицу, принимающему решение, для стратегического планирования предприятия. Чтобы работать с маркетинговой информацией, необходима ее систематизация, которую можно осуществить в «1С:Розница 8». Эта система позволяет проводить автоматизацию процессов розничного предприятия. Функциональные возможности программы в различных областях деятельности предприятия могут быть настроены в соответствии с принятой на предприятии технологией работы магазинов, в частности:

- управлять базой покупателей;

- управлять ассортиментом;
- управлять ценообразованием;
- управлять маркетинговыми акциями.

Для систематизированных данных возможен экспорт и дальнейшая обработка в специализированных для анализа программах. Такой программой является Deductor.

После выгрузки данных можно провести анализ ABC-XYZ для того, чтобы выстроить более точную ассортиментную политику и за счет этого снизить суммарный товарный запас.

Например, после экспорта информации о товарах из «1С:Розница 8» имеем файл Excel, данные из которого загружаем в Deductor. Далее определяется алгоритм вычислений.

1. Определяем коэффициент вариации для каждого объекта анализа:

- средние продажи за месяц;
- стандартное отклонение вариационного ряда (рис. 1).

Товар	Средние продажи за месяц	Стандартное отклонение
Товар 1	160	60,3324125159934
Товар 10	143,333333333333	37,2379734500504
Товар 2	156,166666666667	8,40039681602423
Товар 3	260,5	24,6231598297213
Товар 4	787,833333333333	39,1429005908684
Товар 5	105,833333333333	13,1516792337203
Товар 6	232,666666666667	116,21646469699
Товар 7	539,666666666667	160,798839133455
Товар 8	232,833333333333	116,283131479448
Товар 9	451,5	29,1941775016868

Рис. 1. Средние продажи

2. Проводим сортировку объектов анализа по возрастанию значения коэффициента вариации (рис. 2).

Товар	Средние продажи за месяц	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации %
Товар 1	160	60,3324125159934	38
Товар 10	143,333333333333	37,2379734500504	26
Товар 2	156,166666666667	8,40039681602423	5
Товар 3	260,5	24,6231598297213	9
Товар 4	789,5	38,1247950814165	5
Товар 5	105,833333333333	13,1516792337203	12
Товар 6	232,666666666667	116,21646469699	50
Товар 7	539,666666666667	160,798839133455	10
Товар 8	232,833333333333	116,283131479448	50
Товар 9	4534,5	291,923106313977	6

Рис. 2. Коэффициенты вариации

3. Определяем группы X, Y и Z.

Далее можно определить принадлежность каждого товара к одной из групп по классификации XYZ с помощью калькулятора (рис. 3).

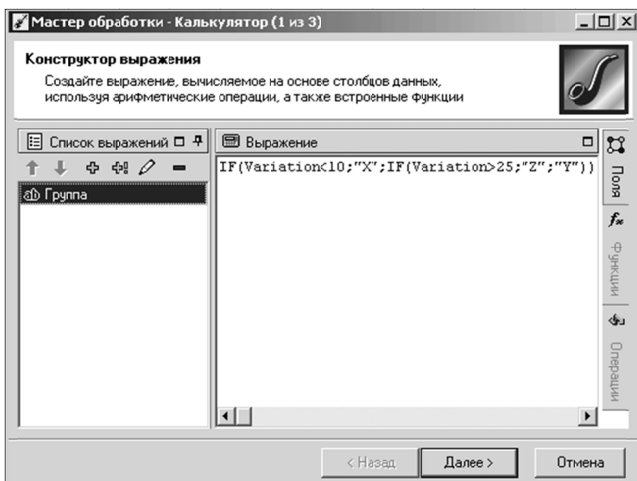


Рис. 3. Калькулятор выражения

Для этого прописываем формулу, суть которой заключается в следующем: отобрать товары со стандартным отклонением свыше 25 и отнести их в группу Z, если получено стандартное отклонение меньше 10, то в группу X, а все остальные товары относим в группу Y.

В результате обработки получаем следующие данные (рис. 4).

Проводим ABC-анализ, в основе которого – расчет доли объема продаж товара от общей суммы.

Товар	Средние продажи за месяц	Стандартное отклонение	Кoeffициент вариации %	Группа
Товар 2	156,166666666667	8,40039681602423	5	X
Товар 4	789,5	38,1247950814165	5	X
Товар 9	4534,5	291,923105313977	6	X
Товар 3	260,5	24,5231598297213	9	X
Товар 7	1539,66666666667	160,798833133455	10	Y
Товар 5	105,833333333333	13,1516792337203	12	Y
Товар 10	143,333333333333	37,2379734500504	26	Z
Товар 1	160	60,3324125159934	38	Z
Товар 6	232,666666666667	116,21645469699	50	Z
Товар 8	232,833333333333	116,283131479448	50	Z

Рис. 4. Принадлежность товаров к группам XYZ

В результате проведенных вычислений формируется таблица с наименованием товаров, объемом продаж, расчетным значением до-

ли от общей суммы, расчетным значением доли с накопительным итогом и группами по классификации ABC-анализа (рис. 5).

Товар	Сумма	Доля от общей суммы	Доля с накопительным итогом	Группа
▶ Товар 5	13335	1,08	1,08	A
Товар 10	20640	1,67	2,75	A
Товар 8	37719	3,05	5,8	A
Товар 2	46850	3,78	9,58	A
Товар 3	48453	3,91	13,49	A
Товар 6	78176	6,31	19,8	A
Товар 1	85440	6,9	26,7	A
Товар 4	213165	17,21	43,91	A
Товар 7	286378	23,13	67,04	B
Товар 9	408105	32,96	100	C

Рис. 5. ABC-анализ

Таким образом, к группе А относятся товары 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, к группе В – товар 7, к группе С – товар 9.

Далее следует провести группировку товаров и определить принадлежность того или иного товара к группе ABC и XYZ (рис. 6).

Товар	Группа ABC	Группа XYZ
▶ Товар 5	A	Y
Товар 10	A	Z
Товар 8	A	Z
Товар 2	A	X
Товар 3	A	X
Товар 6	A	Z
Товар 1	A	Z
Товар 4	A	X
Товар 7	B	Y
Товар 9	C	X

Рис. 6. ABC-XYZ анализ

Товары групп AX отличаются высоким товарооборотом и стабильностью. Необходимо обеспечить их постоянное наличие, но для этого не нужно создавать избыточный страховой запас. Расход товаров этих групп устойчив. К ним относятся товары 2, 3, 4.

Для товаров группы CX можно использовать систему заказов с постоянной периодичностью и снизить страховой товарный запас (товар 9).

Товары групп AY и BY при высоком товарообороте имеют недостаточную стабильность расхода, и, как следствие, чтобы обеспечить их постоянное наличие, нужно увеличить страховой запас. Это товары 5 и 7.

Товары группы AZ при высоком товарообороте отличаются низкой прогнозируемостью расхода. Попытка обеспечить гарантированное наличие всех товаров данных групп только за счет избыточного страхового товарного запаса приведет к тому, что средний товарный запас компании значительно увеличится. По этим группам следует пересмотреть систему заказов (товары 1, 8 и 10).

Таким образом, совокупность программных средств, таких как «1С:Розница 8», Excel и Deductor, позволяет предприятию принять правильное стратегическое решение.

Совершенствование бюджетного учета и отчетности, развитие государственного финансового контроля в бюджетной сфере

Н. А. Истомина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Налоговая политика и бюджетное планирование: взаимосвязь и противоречия на уровне субъекта РФ¹

Представлена совокупность выводов, характеризующих взаимосвязь налоговой политики и бюджетного планирования в субъекте РФ. Описано влияние содержания налоговой политики на количественные параметры налоговых доходов бюджетов субъектов РФ. Сформулировано положение о методической зависимости бюджетного планирования в части налоговых доходов региональных бюджетов от перспективных направлений налоговой политики. Обоснована роль налоговой политики в определении рамок бюджетного планирования в регионах на среднесрочную перспективу. Сделан вывод о прямом формировании посредством налоговой политики специфических региональных факторов, которые должны быть учтены в процессе бюджетного планирования. Выделены уровни налоговой политики и рассмотрено их влияние на бюджетное планирование в зависимости от распределения налоговых полномочий между органами государственной власти РФ и субъектов Российской Федерации. Подчеркивается, что задачи налоговой политики в определенной степени противоречат задачам бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет; планирование; субъекты РФ; налоговая политика.

Вопросы налоговой политики являются одними из ключевых при проведении исследований в области финансово-кредитных отношений. Содержание, инструменты, цели, задачи налоговой политики, ее временной аспект и возможные последствия раскрываются в многочисленных научных публикациях. Налоговая политика рассматривается,

¹ Статья подготовлена в рамках базовой части государственного задания высшим учебным заведениям в части проведения научно-исследовательских работ (задание 2014/238; проект «Трансформация и развитие методических основ формирования бюджета субъекта федерации в контексте продолжающейся реформы результатного планирования и с учетом среднесрочных и долгосрочных рисков региональной, национальной и мировой экономики» на 2014–2016 гг.).

в частности, в контексте модернизации экономики государства. Исследователи налоговой системы РФ справедливо отмечают, что «проведение эффективной налоговой политики – одно из важнейших условий экономического роста России, развития предпринимательской активности, ликвидации теневой экономики, возврата капиталов, а также привлечения в страну полномасштабных иностранных инвестиций» [2, с. 6].

В рамках теории и практики государственных и муниципальных финансов раскрывается сущность и специфика еще одной важнейшей составляющей финансово-кредитной сферы – бюджетного планирования. Отметим, что в сущностном смысле и налоговая политика, и бюджетное планирование субъективны. Как отмечают авторы исследования «Налоговый контроль в условиях реформирования экономики», «с помощью введения (или отмены) того или иного налога государство решает частные задачи на определенном временном отрезке в рамках общей экономической стратегии» [5, с. 199]. Аналогично этому бюджетное планирование решает частные задачи (оценки параметров бюджета) на тот период, на который составляется бюджет. Определенная сущностная идентичность налоговой политики и бюджетного планирования обуславливает интерес к изучению их взаимосвязи. Вместе с тем, на наш взгляд, бюджетное планирование и налоговая политика вступают между собой в противоречие, которое также требует научного осмысления.

Региональный акцент исследования взаимосвязи и противоречий налоговой политики и бюджетного планирования основан на значительной роли, которую играют субъекты РФ в достижении общегосударственных целей и задач, в формировании налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. На наш взгляд, взаимосвязь налоговой политики и бюджетного планирования на уровне субъекта федерации может быть раскрыта в рамках нескольких основных аспектов.

Во-первых, налоговая политика непосредственно влияет на количественные параметры налоговых доходов бюджетов субъектов РФ.

Указанный аспект характеризует объективную взаимосвязь налогов и бюджета. Поскольку налоги являются важнейшим источником доходов, в частности, для бюджетов субъектов РФ, любые решения в сфере налоговой политики существенно сказываются на поступлениях в региональные бюджеты (фактических) и на перспективных оценках объемов налоговых доходов.

Во-вторых, бюджетное планирование в части налоговых доходов бюджетов субъектов РФ находится в методической зависимости от перспективных направлений налоговой политики.

Данный аспект проявляется в том, что методики формирования бюджетов субъектов РФ (методики прогнозирования доходов и т. п.), как правило, предусматривают применение коэффициентов, учитывающих изменения налогового законодательства РФ (так называемых корректирующих коэффициентов). Для правильного определения значений таких коэффициентов необходимо четко представлять вектор изменения налогового законодательства в рамках налоговой политики. При этом следует иметь в виду, что чем более последовательна по содержанию налоговая политика, тем более обоснованным будет расчет корректирующих коэффициентов в процессе бюджетного планирования и в целом планирование налоговых доходов бюджета конкретного субъекта РФ.

В-третьих, налоговая политика определяет рамки бюджетного планирования на среднесрочную перспективу.

В современных условиях важнейшей задачей выступает развитие среднесрочного бюджетного планирования и бюджетного прогнозирования. Это необходимо для понимания реальных перспективных возможностей, в частности, бюджетов субъектов РФ по финансовому обеспечению приоритетных направлений социально-экономического развития. В связи с принципиальной ролью налоговых поступлений в структуре доходов региональных бюджетов именно налоговую политику следует рассматривать как инструмент, устанавливающий пределы объемов значительной части финансовых ресурсов субъектов РФ на среднесрочный и долгосрочный период. Отметим, что в связи с этим налоговая политика также должна разрабатываться на указанные периоды (более детально – на среднесрочный период, в общем, более рамочно – на период, превышающий 5–7 лет).

В-четвертых, посредством налоговой политики осуществляется прямое формирование специфических региональных факторов, которые должны быть учтены в процессе бюджетного планирования.

Налоговая политика предопределяет существенные изменения в экономике субъекта РФ, прежде всего изменение общего числа налогоплательщиков и показателей их финансово-хозяйственной деятельности. Вследствие определенных решений может повышаться инвестиционная привлекательность территории, благодаря чему увеличится число создаваемых предприятий и возрастут объемы деятельности (прибыли, имущества и пр.) в целом. Вместе с тем последовательно реализуемые налоговые решения в плане ужесточения налоговых условий для ведения предпринимательской деятельности вызывают замедление темпов роста экономики, появление признаков существенного ухудшения финансово-хозяйственной деятельности, оттока капитала, а также – в самом негативном варианте развития событий – банкротства хозяйству-

ющих субъектов (что особенно важно, если речь идет о градообразующих предприятиях региона). Подобные специфические региональные факторы должны быть безусловно учтены субъектом РФ в процессе бюджетного планирования по налоговым доходам.

Названные аспекты были раскрыты в целом в отношении налоговой политики, однако важно подчеркнуть, что налоговая политика разрабатывается и реализуется как на уровне государства, так и на уровне регионов (важность формирования собственной налоговой политики регионов отмечена, в частности, в [1, с. 47–48; 6, с. 130]). Влияние двух указанных видов налоговой политики на бюджетное планирование прежде всего обусловлено распределением налоговых полномочий между центром и регионами. Если весь комплекс полномочий сосредоточен на общегосударственном уровне, именно централизованные решения определяют состав налоговых доходов региональных бюджетов, их динамику в перспективе и, следовательно, общие контуры бюджетного планирования в части доходов. В этом случае региональная налоговая политика включает совокупность частных решений, не оказывающих существенное влияние на планирование бюджетов территорий. Если распределение налоговых полномочий предполагает региональную ориентацию, региональная налоговая политика играет фундаментальную роль в бюджетном планировании территории. В России исторически сложилась ситуация, при которой «региональные органы государственной власти ... располагают некоторыми элементами налоговых полномочий» [8, с. 87], при этом основные полномочия закреплены за федеральным уровнем власти.

Исследование вопроса взаимосвязи налоговой политики и бюджетного планирования в субъекте РФ было бы неполным без обоснования аргумента о том, что налоговая политика и бюджетное планирование перманентно находятся в состоянии противоречия. На наш взгляд, данный вопрос следует рассматривать через призму дуализма задач налоговой политики¹. С одной стороны, налоговая политика разрабатывается и реализуется в контексте интересов бюджетной системы (задача пополнения доходов бюджетов всех уровней), в том числе бюджетов субъектов РФ. С другой стороны, налоговая политика включает совокупность инструментов стимулирования развития хозяйствующих субъектов в экономике: крупных предприятий, субъектов малого и среднего бизнеса и др. (например, М. А. Троянская, Ю. Г. Тю-

¹ Необходимо отметить, что дуализм задач налоговой политики раскрывается не только в аспекте, описанном в статье. В исследовании Е. С. Вылковой и А. Л. Тарасевича в качестве задач налоговой политики упоминаются такие, как «модернизация ... экономики и обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы в соответствующий исторический период» [4, с. 4].

рина, рассматривая вопросы налогового регулирования, указывают, что для достижения целей регулирования необходима реализация принципа «преобладания регулирующей функции налога над фискальной» [7, с. 82]). Как правило, эти инструменты включают различные налоговые преференции, причем часто весьма существенные (так, Е. Г. Анимица и Я. П. Силин, характеризуя введенный для ускорения процессов формирования особой экономической зоны «Титановая долина» в Свердловской области налоговый режим, пишут о «беспроцентных налоговых послаблениях и преференциях» [3, с. 77]).

К сожалению, вводимые налоговые преференции не только приводят к снижению налоговых поступлений в бюджеты на текущем этапе, но и далеко не всегда вызывают рост поступлений налогов за счет повышения экономической активности предприятий и организаций; таким образом, в определенных ситуациях налоговая политика может приводить к ухудшению ситуации в бюджетной системе (в том числе, в бюджетах субъектов РФ) в части доходов. Таким образом, процесс бюджетного планирования осуществляется на фоне неопределенных и недостаточных финансовых возможностей территории, сталкивается со сложностями оценки последствий введенных налоговых преференций для доходов регионального бюджета, что приводит к проблемам в планировании объемов расходов и предопределяет возникновение ситуации бюджетного дефицита (с вероятным ростом долговой нагрузки на бюджет).

Также следует отметить, что налоговая политика может решать задачи ограничения (дестимулирования) определенных сегментов экономики за счет повышения налоговой нагрузки (роста ставок налогов, введения новых налогов и пр.). При этом задачи бюджетного планирования (в частности, на уровне регионов) не изменяются и по-прежнему заключаются в объективной оценке плановых показателей доходов и расходов бюджетов субъектов РФ. Такая оценка усложняется ожидаемым негативным влиянием принятых решений в сфере налоговой политики на показатели деятельности субъектов экономики; возникает угроза сокращения поступлений в региональный бюджет и необходимость оперативного выявления пределов подобного сокращения.

Исходя из интересов бюджетного планирования на уровне субъектов РФ и в целом в масштабе страны, отметим, что более всего соответствует данным интересам стабильная и предсказуемая налоговая политика, в рамках которой предусматривается необходимый временной период для адаптации к принятым налоговым изменениям как субъектов экономики, так и бюджетов различных уровней.

Библиографический список

1. Алиев Б. Х., Сулейманов М. М. Региональная налоговая политика в детерминантах процессов децентрализации // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 40. С. 47–52.
2. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика / А. Б. Паскачев, Ф. К. Садыгов, В. И. Мишин и др.; под ред. Ф. К. Садыгова. М. : Изд-во экономико-правовой литературы, 2004.
3. Анимица Е. Г., Силин Я. П. Средний Урал на пути к новой индустриализации // Экономика региона. 2013. № 3. С. 71–81.
4. Вьлкова Е. С., Тарасевич А. Л. Концептуальные основы реформирования налога на доходы физических лиц в России. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
5. Налоговый контроль в условиях реформирования экономики / Г. Г. Безруков, А. Ю. Казак (руководитель авт. кол.), С. Г. Привалова. Екатеринбург : АМБ, 2003.
6. Троянская М. А. Налоговая политика региона: результативность и методы оценки // Финансы и банковское дело. 2013. № 6. С. 128–132.
7. Троянская М. А., Тюрина Ю. Г. Оценка мер налогового регулирования отдельных видов инвестиций // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С. 80–88.
8. Улюкаев А. В. Проблемы государственной бюджетной политики : науч.-практ. пособие. М. : Дело, 2004.

Т. С. Трифонова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Казначейское санкционирование: ретроспекция и тенденции

Статья посвящена проблеме казначейского санкционирования. В настоящее время Федеральное казначейство является ключевым органом исполнительной власти, непосредственно реализующим основные направления государственной бюджетной политики в Российской Федерации в рамках установленных полномочий. Казначейское санкционирование, связанное с рассмотрением документов организаций – получателей средств, претерпело ряд изменений за двадцатилетний период. С точки зрения автора, современный этап казначейского санкционирования имеет существенный потенциал и характеризуется ускоренными темпами развития, направленными на повышение качества услуг, предоставляемых организациям, с возможностью применения новых форм расчетов и сервисов государственной интегрированной информационной системы «Электронный бюджет».

Ключевые слова: Федеральное казначейство; бюджетные средства; санкционирование; подтверждающие документы.

8 декабря 1992 г. в соответствии с указом первого Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина в целях усиления контроля за

целевым и экономным использованием государственных средств была образована единая система органов Федерального казначейства.

Для решения основной задачи по осуществлению контроля за исполнением республиканского бюджета Российской Федерации и в целях укрепления бюджетной дисциплины органам казначейства были предоставлены права:

- производить в министерствах, ведомствах, на предприятиях, в учреждениях и организациях, в банках и иных финансово-кредитных учреждениях проверки денежных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетов, планов, смет и иных документов, связанных с перечислением и использованием средств;

- получать от банков, иных финансово-кредитных учреждений справки о состоянии счетов предприятий, учреждений и организаций, использующих средства республиканского бюджета Российской Федерации, государственных (федеральных) внебюджетных фондов, а также внебюджетные (федеральные) средства;

- приостанавливать операции по счетам предприятий, учреждений и организаций (включая банки и иные финансово-кредитные учреждения), использующих средства республиканского бюджета Российской Федерации, государственных (федеральных) внебюджетных фондов и внебюджетные (федеральные) средства, в случаях непредставления (или отказа предъявить) органам казначейства и их должностным лицам бухгалтерских и финансовых документов, связанных с использованием указанных средств;

- изымать у предприятий, учреждений и организаций документы, свидетельствующие о нарушениях порядка исполнения республиканского бюджета Российской Федерации, государственных (федеральных) внебюджетных фондов и совершения операций с внебюджетными (федеральными) средствами;

- предусматривать взыскание в бесспорном порядке с предприятий, учреждений и организаций средств, выделенных из республиканского бюджета Российской Федерации или внебюджетных (федеральных) средств, используемых не по целевому назначению, с наложением штрафа в размере действующей учетной ставки Центрального банка Российской Федерации.

Положениями указа был задан мощный вектор развития казначейской системы и процедур казначейского санкционирования.

Прежде, чем обрести действующую форму, процедуры претерпели ряд изменений. Становление и развитие процедур российского казначейского санкционирования связано с реализацией бюджетных правоотношений между органами Федерального казначейства и другими участниками бюджетного процесса [2, с. 41].

Однако изначально справедливым будет упоминание о первом министре финансов Российской империи Алексее Ивановиче Васильеве. Благодаря Васильеву уже в XVIII в. при совершенствовании государственной росписи была выделена расходная часть с расходной ведомостью, в которой обозначены наметки направлений целевого расходования средств. В XIX в. были утверждены принципы целевого и постатейного расходования средств [6, с. 85].

На начальном этапе перед Правительством Российской Федерации стояли задачи по укреплению финансовой дисциплины и усилению контроля за своевременным целевым и эффективным использованием средств федерального бюджета, в том числе, через банки, обслуживающие счета по учету доходов и средств федерального бюджета, для обеспечения полной гарантии сохранности этих средств, своевременного проведения операций по указанным счетам по поручению бюджетополучателей.

Создание системы органов Федерального казначейства позволило оперативно осуществлять финансирование расходов бюджета на основании доведенных до них лимитов бюджетных обязательств, формируемых на срок до трех месяцев, и контролировать целевое использование выделенных средств [3, с. 8].

Этапу интенсивного развития казначейского санкционирования способствовало вступление в силу с 2000 г. положений Бюджетного кодекса Российской Федерации. В результате мобилизации и управления государственными финансовыми ресурсами на едином счете Федерального казначейства, обеспечения учета обязательств и кредиторской задолженности федерального бюджета, а также внедрения приоритетных решений единой информационной телекоммуникационной системы органов Федерального казначейства были отлажены и процедуры санкционирования расходов [5, с. 13].

Для эффективного осуществления процедур санкционирования на смену правилам финансирования расходов пришли инструкция и порядок ведения лицевых счетов для учета операций со средствами федерального бюджета.

Изначально органы Федерального казначейства при наличии у получателя средств принятых денежных обязательств осуществляли проверку расчетно-денежных документов (платежное поручение) и документов, подтверждающих факт выполнения работ (услуг) или поставки товаров, утвержденных получателем средств (договор, счет-фактура, акт выполненных работ).

Органы Федерального казначейства, исходя из содержания расчетно-денежного документа, представленного получателем средств, проверяли, не производится ли получателем средств операции, нару-

шающие целевое использование бюджетных средств либо относящиеся к авансовым платежам, не предусмотренным законодательством Российской Федерации.

Кассовые расходы федерального бюджета при финансировании указанных мероприятий производились строго в соответствии и в пределах лимитов бюджетных обязательств и доведенных объемов финансирования. Оформленные клиентом платежные поручения проверялись на правильность оформления, соответствие сумм, указанных в платежном поручении, доведенным объемам лимитов бюджетных обязательств и финансирования по показателям бюджетной классификации Российской Федерации.

Начиная с 2003 г., при оплате денежных обязательств у получателя средств появилась возможность дополнительно представлять в Федеральное казначейство государственный контракт, а в качестве документа, подтверждающего возникновение денежных обязательств, – накладную, акт приемки-передачи, счет.

Современный этап казначейского санкционирования характеризуется ускоренными темпами развития, направленными как на повышение качества предоставляемых услуг организациям, так и на совершенствование внутреннего финансового контроля, осуществляемого органами Федерального казначейства¹.

В настоящее время казначейское санкционирование занимает основательную позицию, predeterminedенную Бюджетным кодексом Российской Федерации в рамках бюджетных полномочий органов Федерального казначейства (по осуществлению внутреннего государственного финансового контроля, применению мер ограничительного, предупредительного и профилактического характера, направленных на недопущение, пресечение нарушений), без дублирования и параллелизма в работе при взаимодействии с другими органами государственного управления.

Нормативными правовыми актами предусмотрено, что Федеральное казначейство осуществляет санкционирование операций, оплаты денежных обязательств и расходов организаций, лицевые счета которых открыты в органах казначейства.

Данные процедурные нормы сопровождают каждый этап выполнения полномочным должностным лицом функций, в частности:

1) на этапе инициации – от формирования организациями планово-сметной документации до выделения бюджетных данных/субсидий главными распорядителями средств/учредителями;

¹ *Бюджетный кодекс Российской Федерации* : федер. закон от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ.

2) на контрольном этапе – от предоставления платежных/прочих документов организациями в органы Федерального казначейства до их отказа/одобрения;

3) на операционном этапе – от передачи акцептованных документов в кредитное учреждение до отражения в выписке из лицевого счета организации, обслуживающейся в органе Федерального казначейства.

Казначейское санкционирование операций является методом осуществления государственного (муниципального) финансового контроля в форме совершения разрешительной надписи после проверки документов, представленных в целях совершения финансовых операций, на их наличие и (или) на соответствие указанной в них информации требованиям бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения.

Казначейское санкционирование оплаты денежных обязательств/расходов выступает формой акцепта после проверки наличия документов, предусмотренных порядком санкционирования оплаты денежных обязательств, установленным финансовым органом, или порядками санкционирования расходов федеральных бюджетных, автономных учреждений, государственных унитарных предприятий и других категорий юридических лиц.

В широком смысле казначейское санкционирование означает принятие к исполнению документов организаций после предварительной проверки.

Методика применения инструментов такого санкционирования варьируется в зависимости от задач, поставленных перед органами Федерального казначейства.

Текущие задачи повлекли кардинальные изменения качественного состава представляемых организациями документов для проверки. В зависимости от многообразия форм некоммерческих и коммерческих организаций в органы Федерального казначейства представляются: платежные поручения или заявки (на кассовый расход, на получение наличных денег, на возврат, сводные для уплаты налогов, на получение денежных средств, перечисляемых на карту), сведения о бюджетных обязательствах или об операциях с целевыми субсидиями/средствами. Существенно расширился перечень используемых клиентами подтверждающих документов (соглашение, универсальный передаточный акт) и расчетных средств (например, дебетовых карт, инкассовых поручений).

Динамике подвержено и техническое сопровождение процедур казначейского санкционирования. Обмен документами сегодня осуществляется посредством системы удаленного финансового докумен-

тооборота с возможностью применения механизма «автосанционирование» по тем выплатам, для санкционирования которых не требуется представление документов, подтверждающих возникновение денежных обязательств.

В рамках стратегических задач построения новой национальной платежной системы, расширения круга бюджетных полномочий Федерального казначейства в свете казначейского (не кассового) обслуживания (сопровождения) санкционирование выходит на качественно новый уровень [1, с. 8].

Казначейское санкционирование в перспективе примет форму «электронного санкционирования», т. е. проверку в автоматическом режиме документов, подтверждающих возникновение у заказчика-получателя средств федерального бюджета денежных обязательств. Для реализации функции на учет будут приниматься бюджетные и денежные обязательства [4, с. 20].

Органы Федерального казначейства будут наделены новыми полномочиями по осуществлению внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля за неперевышением показателей плана бюджетных обязательств над доведенными до администратора расходов бюджета лимитами бюджетных обязательств и лимитами долгосрочных контрактных обязательств; за соответствием бюджетного обязательства плану бюджетных обязательств; за неперевышением суммы оплаты денежного обязательства над доведенными до администратора расходов бюджета лимитами бюджетных обязательств; за соблюдением целей и условий, установленных в договорах (соглашениях) о предоставлении из бюджета субсидий¹.

Появятся новые для казначейской среды формы расчетов: аккредитивы, перевод денежных средств электронно по требованию получателя, через государственный платежный шлюз, по эмитируемым платежным картам Федерального казначейства.

Новейшее казначейское санкционирование позволит государству снизить операционные издержки и риски, связанные с использованием бюджетных средств, а также повысить доступность и комфортность оплаты государственных и муниципальных услуг.

Библиографический список

1. *Артюхин П. Е. и др.* Актуальные вопросы совершенствования правового регулирования бюджетных платежей : монография / под ред. П. Е. Артюхина, Т. А. Касторновой. М. : Русайнс, 2015.

¹ *Проект* новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации. URL : <http://www.budcodex.ru/discussion#clauses/253>.

2. *Гильманов Э. М.* К вопросу о месте Центрального банка Российской Федерации в системе расходов бюджета // *Банковское право*. 2007. № 5. С. 35–41.
3. *Нестеренко Т. Г.* Предпосылки и основные направления бюджетной реформы в Российской Федерации // *Реформы и право*. 2007. № 1. С. 6–13.
4. *Нестеренко Т. Г.* Электронный бюджет – требование времени // *Бюджет*. 2011. № 12. С. 20–21.
5. *Нестеренко Т. Г.* Этапы бюджетной реформы // *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2008. № 9. С. 13–17.
6. *Разманова Н. А.* Казначей России и становление государственной казначейской службы в 1770–1870-х гг. / науч. ред. С. Е. Прокофьев. М. : Бюджет, 2012.

Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета в условиях перехода на МСФО

Е. Н. Игошева

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Классификация и оценка основных средств в соответствии с МСФО

Рассмотрены методические основы бухгалтерского учета основных средств предприятия в соответствии с МСФО. Сделан вывод о необходимости признания общих принципов подготовки и составления финансовой отчетности при переходе на международные стандарты.

Ключевые слова: основные средства; классификация; оценка; международные стандарты финансовой отчетности; бухгалтерский учет.

Бухгалтерская отчетность в России, во многом все еще регулируемая государственными нормативными актами, по экономическому содержанию постепенно приближается к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Однако она может быть признана соответствующей международным стандартам только в том случае, если будет отвечать всем требованиям МСФО и их интерпретаций.

Цель стандарта МСФО (IAS) 16 «Основные средства» состоит в определении порядка учета основных средств для того, чтобы пользователи финансовой отчетности могли получать информацию об инвестициях организации в основные средства, а также об изменениях в таких инвестициях [1, с. 52].

Согласно ПБУ 6/01 основные средства представляют часть имущества, используемую в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, для сдачи в аренду либо для управления организацией в течение длительного периода.

Согласно МСФО (IAS) 16 основные средства – это материальные активы:

- которые используются предприятием для производства или поставок товаров или оказания услуг, для сдачи в аренду или для административных целей;
- которые предполагается использовать на протяжении нескольких периодов;
- в отношении которых есть вероятность, что с их применением связаны будущие экономические выгоды предприятия, и их стоимость может быть достоверно определена [3, с. 110].

Определение основных средств, данное в МСФО (IAS) 16, не предусматривает в качестве критерия использования актива как средства труда. Это позволяет относить к основным средствам объекты, которые в буквальном значении не могут служить средствами труда, например предметы хозяйственного инвентаря и многолетние насаждения.

Количественная оценка длительности использования основных средств выражается сроком полезной службы. IAS 16 устанавливает, что срок полезной службы представляет либо период, на протяжении которого организация предполагает использовать актив, либо количество единиц производства или аналогичных единиц, которое организация ожидает получить от использования актива. Выбор временного или натурального измерителя срока полезной службы объекта основных средств зависит от его способности приносить организации экономическую выгоду [2, с. 53].

Согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства» объект основных средств, поступающий на предприятие, оценивается по себестоимости (сумма уплаченных денежных средств на момент его приобретения или во время его строительства).

Себестоимость объекта подлежит признанию в бухгалтерском учете в качестве актива, только если одновременно выполнены два условия:

- поступление в организацию связанных с данным объектом будущих экономических выгод вероятно;
- себестоимость данного объекта может быть достоверно оценена.

Таким образом, критерии признания применяются не к объектам, а к понесенным организацией затратам. Это объясняется тем, что МСФО предназначены для формирования показателей финансовой отчетности, в которой объекты основных средств представлены не отдельными позициями, а обобщенной статьей в отчете о финансовом положении, требующей надежного денежного измерителя и признания в качестве актива.

Если объект поступил по обмену, то его стоимость определяется по стоимости переданного актива.

Последующие затраты, связанные с обслуживанием и эксплуатацией основных средств (расходы на оплату труда, расходные материалы), списываются на затраты периода по мере их возникновения.

IAS 16 предусматривает несколько видов оценки основных средств, представленных в таблице.

Характеристика видов оценки основных средств

Вид оценки	Характеристика
Себестоимость	Сумма уплаченных денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость иного встречного предоставления, переданного для приобретения актива на момент его приобретения или сооружения
Балансовая стоимость	Сумма, в которой актив признается после вычета любой накопленной амортизации и накопленного убытка от обесценения
Ликвидационная стоимость	Расчетная сумма, которую организация получила бы на текущий момент от реализации актива, за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив уже достиг того возраста и состояния, в котором, как можно ожидать, он будет находиться в конце срока полезной службы
Амортизируемая стоимость	Себестоимость актива или другая сумма, отраженная вместо себестоимости, за вычетом ликвидационной стоимости
Справедливая стоимость	Сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и не зависящими друг от друга сторонами
Возмещаемая сумма	Большее из двух значений: чистой продажной цены актива и его ценности использования
Стоимость, специфичная для конкретной организации	Дисконтированная стоимость потоков денежных средств, которые согласно ожиданиям организации возникнут либо в связи с использованием какого-нибудь актива и его выбытием в конце срока его полезной службы, либо в связи с погашением какого-нибудь обязательства

Примечание. Источник: [3, с. 56–57].

Справедливая стоимость определяется в ходе переоценки основных средств. Если при переоценке проводится дооценка объекта, то она относится на увеличение капитала, а если уценка – то на расход отчетного периода. Переоценка земли и зданий осуществляется только независимым оценщиком, а остальных объектов – компанией самостоятельно.

МСФО (IAS) 16 «Основные средства» предусматривает две модели учета основных средств.

1. Модель учета по первоначальной стоимости:

$$\text{Балансовая стоимость ОС} = \text{Первоначальная стоимость} - \text{Накопленная амортизация} - \text{Накопленный убыток от обесценения} \quad (1)$$

2. Модель учета по переоцененной стоимости:

$$\text{Балансовая стоимость ОС} = \text{Переоцененная стоимость} - \text{Накопленная амортизация} - \text{Накопленный убыток от обесценения} \quad (2)$$

Таким образом, у организации есть выбор – учитывать основные средства, используя себестоимость, или проводить регулярную переоценку [5, с. 426].

Классом основных средств называют группу активов, одинаковых по содержанию и характеру их использования в операциях организации. В IAS 16 приведены следующие примеры отдельных классов основных средств:

- земельные участки;
- земельные участки и здания;
- машины и оборудование;
- водные суда;
- воздушные суда;
- автотранспортные средства;
- мебель и встраиваемые элементы инженерного оборудования;
- офисное оборудование [4, с. 75–76].

Методы начисления амортизации определяются компаниями самостоятельно и применяются без изменения в течение всего срока полезной службы объекта [6, с. 17]. По МСФО существуют следующие методы начисления амортизации:

- линейный метод – заключается в начислении постоянной суммы амортизации на протяжении срока полезного использования актива, если при этом не меняется его остаточная стоимость;
- метод уменьшаемого остатка – предполагает, что сумма начисляемой амортизации на протяжении срока полезного использования уменьшается;
- метод единиц производства продукции – состоит в начислении суммы амортизации на основе ожидаемого использования или ожидаемой производительности.

Земельные участки и здания на них должны быть отражены в учете как отдельные объекты, даже если они приобретались вместе. Земельные участки имеют неограниченный срок полезной службы и не подлежат амортизации. Срок службы зданий ограничен, поэтому они являются амортизированными активами.

Если земельный участок сдается в финансовую аренду, то срок его полезной службы ограничивается сроком аренды.

МСФО определяет, что амортизируется балансовая стоимость объектов за вычетом его ликвидационной стоимости. Ликвидационная (остаточная) стоимость объекта формируется в конце срока полезного использования с учетом предполагаемых затрат на выбытие.

При выбытии объектов основных средств прекращается их признание в качестве объектов учета, и финансовый результат относится

на доход или расход компании. Неамортизированная стоимость объекта списывается в уменьшении прибыли. Основное средство должно быть списано с баланса предприятия:

- при его выбытии (продажа, дарение, продажа с обратной арендой и т. д.);
- если более не ожидается получение экономических выгод от его использования;
- при переклассификации основного средства в актив, предназначенный на продажу.

В пояснении к финансовой отчетности раскрываются:

- выбранные способы оценки основных средств;
- балансовая стоимость основных средств;
- используемые способы переоценки и т. д.

МСФО (IAS) 17 «Аренда» применяется ко всем договорам аренды, по которым арендодатель передает арендатору в обмен на оплату право на использование актива в течение оговоренного периода.

Существует два типа арендных соглашений:

- финансовая аренда – аренда, при которой происходит передача практически всех рисков и выгод, вытекающих из владения данным активом. Право собственности на данный актив может быть передано или не передано;
- операционная аренда – представляет собой аренду, отличную от финансовой аренды.

При классификации аренды главным образом исходят из содержания, а не из формы договора аренды.

В финансовой отчетности компании необходимо раскрыть следующую информацию об арендных отношениях:

- общее описание существенных арендных отношений;
- различия между краткосрочными и долгосрочными арендными обязательствами;
- сумма арендной платы, признанная в качестве дохода за отчетный период;
- будущие арендные выплаты;
- недополученный финансовый доход.

МСФО носят рекомендательный характер, и страны могут самостоятельно принимать решения об их использовании. Но поскольку МСФО – это, по сути, обобщенная практика учета наиболее развитых учетных систем в мире (американской и европейской), то очевидно, что их слепое копирование может негативно сказаться на национальной практике бухгалтерского учета. Поэтому основой перехода на международные стандарты прежде всего должно быть признание общих принципов подготовки и составления финансовой отчетности.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум; ИНФРА-М, 2016.
2. *Куликова Л. И.* Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации : учеб. пособие. М. : Магистр; ИНФРА-М, 2015.
3. *Мельник М. В., Кривцов А. И., Горлова О. В.* Комплексный экономический анализ : учеб. пособие. М. : Форум; ИНФРА-М, 2014.
4. *Нечехина Н. С.* Особенности и перспективы использования МСФО для целей управленческого учета // Современные аспекты глобализации экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015. С. 75–77.
5. *Нечехина Н. С.* Особенности проведения аналитических процедур в информационной среде // Научные исследования: информация, анализ, прогноз : монография. Воронеж, 2007. Кн. 13. С. 424–432.
6. *Шитова Т. Ф.* Использование информационных технологий для формирования отчетности по МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 27. С. 13–18.

Д. А. Копысова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Совершенствование бухгалтерской отчетности организации при переходе на международные стандарты финансовой отчетности

Рассмотрены методологические и нормативно-правовые основы для формирования бухгалтерского баланса, совершенствование бухгалтерской отчетности при переходе на международные стандарты финансовой отчетности. Проводится подробный анализ имущества и источников формирования капитала организации, анализ финансовой устойчивости и платежеспособности. Выявляются недостатки в деятельности организации, находятся резервы улучшения финансового состояния. Приводятся рекомендации по созданию оптимальных условий для эффективной работы организации.

Ключевые слова: унификация учета; инвестиции; МСФО; система управления.

Основной тенденцией развития российской системы бухгалтерского учета является постепенный переход к международным стандартам, т. е. разработка отечественных стандартов на основе правил, рекомендуемых международными [4, с. 425].

В течение двух последних десятилетий отмечается усиление 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 и капитализации заработанных средств и т. п.

В настоящее время наибольшую известность получили два подхода к ее решению: гармонизация и стандартизация. Они сначала различались как по заложенной в них идеологии, так по принципам реализации. Однако в последние годы эти термины зачастую используются как синонимы или взаимодополняющие понятия. Идея гармонизации различных систем бухгалтерского учета осуществляется Европейским сообществом.

Идея стандартизации учетных процедур реализуется в рамках унификации учета, которую проводит Комитет по международным стандартам финансовой отчетности – КМСФО, разрабатывая и публикуя Международные стандарты финансовой отчетности – МСФО.

Российская система нормативного регулирования бухгалтерского учета в настоящее время в значительной степени сопряжена с французской. Департаментом методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина РФ разработана система регулирования, в которой выделены четыре уровня: законодательный, нормативный, методический и организационный.

Актуальной проблемой развития бухгалтерского учета в России является сближение его с практикой, принятой в странах с рыночной экономикой. Сближение с мировой практикой ведения бухгалтерского учета – необходимое условие для активного вхождения России в международные рынки капитала. Из всех зарубежных моделей бухгалтерского учета в качестве ориентира для отечественного учета выбраны МСФО [2, с. 223].

Этот выбор законодательно закреплен постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 г. № 283, которым утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В результате выполнения этой программы в настоящее время в России уже многое сделано для перехода на принятую в международной практике систему учета и отчетности, в частности, в области формулировки принципов составления бухгалтерской отчетности.

Тем не менее до сих пор данные, составленные по российским правилам, и данные, подготовленные в соответствии с МСФО, существенно различаются. Так, ряд основополагающих элементов постановки и ведения бухгалтерского учета, в первую очередь принципы ее построения, понимаются по-разному.

В таблице проведен сравнительный анализ действующих в настоящее время российских стандартов (ПБУ) и соответствующих им международных стандартов финансовой отчетности.

Сравнительный анализ российских ПБУ и соответствующих им МСФО

№ ПБУ	Наименование ПБУ	№ МСФО	Наименование МСФО
1/2008	Учетная политика организации	IAS 8	Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки
2/2008	Учет договоров строительного подряда	IAS 11	Договоры на строительство
3/2006	Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте	IAS 21	Влияние изменения валютных курсов
4/99	Бухгалтерская отчетность организации	IAS 1	Представление финансовой отчетности
5/01	Учет МПЗ	IAS 2	Запасы
6/01	Учет основных средств	IAS 16	Основные средства
7/01	События после отчетной даты	IAS 10	События после отчетной даты
8/2010	Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы	IAS 37	Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы
9/99	Доходы организации	IAS 18	Выручка
10/99	Расходы организации		Нет аналога
11/2008	Информация о связанных сторонах	IAS 24	Раскрытие информации о связанных сторонах
12/2010	Информация по сегментам	IFRS 8	Операционные сегменты
13/2000	Учет государственной помощи	IAS 20	Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи
14/2007	Учет нематериальных активов	IAS 38	Нематериальные активы
15/2008	Учет расходов по займам и кредитам	IAS 23 IAS 39	Затраты по займам Финансовые инструменты: признание и оценка
16/02	Информация по прекращаемой деятельности	IFRS 5	Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность
17/02	Учет расходов на НИОКР	IAS 38	Нематериальные активы
18/02	Учет расчетов по налогу на прибыль организаций	IAS 12	Налоги на прибыль
19/02	Учет финансовых вложений	IAS 39 IAS 32 IFRS 7 IFRS 9	Финансовые инструменты: признание и оценка Финансовые инструменты – представление информации Финансовые инструменты – раскрытие информации Финансовые инструменты

Окончание таблицы

№ ПБУ	Наименование ПБУ	№ МСФО	Наименование МСФО
20/03	Информация об участии в совместной деятельности	IAS 31	Участие в совместной деятельности
21/2008	Изменения оценочных значений	IAS 8	Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки
22/2010	Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности	IAS 8	Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки
23/2011	Отчет о движении денежных средств	IAS 7	Отчеты о движении денежных средств
24/2011	Учет затрат на освоение природных ресурсов	IFRS 6	Разведка и оценка минеральных ресурсов

Примечание. Источник: [2, с. 227–228].

На основе МСФО 33 «Прибыль на акцию» было разработано РПБУ «Прибыль на акцию», преобразованное в дальнейшем в Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию.

В то же время следует констатировать незавершенность работы по переходу национальных стандартов на положения МСФО, поскольку пока не разработаны и не утверждены отечественные аналоги таких международных стандартов, как: МСФО (IAS) 11 «Вознаграждения работникам», МСФО (IAS) 17 «Аренда», МСФО (IAS) 26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)», МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании (организации)», МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность», МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», МСФО (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость», МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство», МСФО (IFRS) 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности», МСФО (IFRS) 2 «Выплаты на основе долевых инструментов», МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса», МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования».

Дальнейшая работа по совершенствованию системы национальных стандартов будет развиваться в двух направлениях [3, с. 76]:

- 1) постепенное сближение РПБУ с МСФО путем внесения изменений и дополнений в действующие положения по бухгалтерскому учету;
- 2) разработка и принятие новых национальных стандартов на базе международных стандартов финансовой отчетности.

Сегодня большинство крупных компаний уже перешли на отчетность по международным стандартам, тогда как средний бизнес все еще взвешивает все плюсы и минусы работы по МСФО. Не последнюю роль в этом решении играет желание компании привлечь инвесторов. Применение международных стандартов финансовой отчетности действительно повышает инвестиционную привлекательность фирмы, но только в том случае, если по этим стандартам она живет и работает каждый день, становится понятной для инвесторов, раскрывает информацию о своей деятельности, а не переводит свою отчетность из РСБУ в МСФО раз в год или квартал.

Международные стандарты финансовой отчетности позволяют объективно оценивать риски, эффективность и перспективность инвестиций. Кроме того, это попытка сделать один стандарт для всей мировой экономики, что необходимо в условиях глобализации. Однако с проблемами при переходе на международные стандарты сталкиваются не только российские предприятия, но и компании во всем мире.

Вступление России в ВТО в значительной степени расширяет возможности привлечения инвестиций, открывает доступ к более дешевому капиталу, но в то же время повышает конкуренцию со стороны зарубежных предприятий. В связи с этим качественная отчетность, составленная и проаудированная по международным стандартам, становится все более необходимой. Внедрение МСФО позволяет совершенствовать внутреннюю систему управления предприятием за счет использования единых методик учета, а также повысить конкурентоспособность организаций за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей.

С 2012 г. международные стандарты финансового учета стали обязательны для всех общественно значимых компаний. А в 2018 г. правительство планирует, что весь бизнес полностью перейдет на новые стандарты.

Однако следует учитывать, что при переходе на международные стандарты финансовой отчетности последствия для организаций могут быть как положительными, так и отрицательными.

В качестве положительных аспектов можно отметить:

- 1) повышение прозрачности информации;
- 2) повышение информативности отчетности;
- 3) улучшение сопоставимости показателей;
- 4) увеличение возможности для анализа деятельности организаций.

В то же время меры по широкому применению международных стандартов финансовой отчетности в отечественной практике планировалось реализовать до 2010 г. Однако к настоящему времени основные

мероприятия не выполнены. Это связано с факторами, которые препятствуют массовому переходу на международные стандарты финансовой отчетности. К ним можно отнести:

- 1) наличие различий в российских стандартах бухгалтерского учета и международных стандартах финансовой отчетности;
- 2) нехватку квалифицированного персонала;
- 3) сопротивление руководства организаций к отражению полной и прозрачной информации в финансовой отчетности;
- 4) высокие затраты;
- 5) противоречивость отечественного законодательства;
- 6) трудности перевода МСФО на русский язык.

Тем не менее международные стандарты финансовой отчетности активно интегрируются в российскую систему бухгалтерского учета и отчетности, изменяя тем самым национальные стандарты.

Таким образом, фактически в настоящее время на территории Российской Федерации параллельно действуют два вида профессиональных бухгалтерских стандартов – международные стандарты финансовой отчетности, в большей мере применяемые для составления консолидированной финансовой отчетности, и российские положения по бухгалтерскому учету, используемые для составления отчетности юридического лица. В то же время действующие национальные стандарты бухгалтерского учета, используемые для составления отчетности юридических лиц, также разработаны на основе международных стандартов, и в перспективе намечено их полное сближение с МСФО, а в ряде случаев международные стандарты заменят собой российские положения по бухгалтерскому учету и будут использоваться при формировании учетной политики экономических субъектов. В связи с этим перед всеми российскими бухгалтерами встает насущная задача по изучению МСФО, получению теоретических знаний и приобретению практических навыков применения МСФО: методов расчета, оценки и представления отчетности [1, с. 301].

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум; ИНФРА-М, 2016.
2. *Куликова Л. И.* Международные стандарты финансовой отчетности. Нефинансовые активы организации : учеб. пособие. М. : Магистр; ИНФРА-М, 2015.
3. *Нечеухина Н. С.* Особенности и перспективы использования МСФО для целей управленческого учета // Современные аспекты глобализации экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015. С. 75–77.
4. *Нечеухина Н. С.* Особенности проведения аналитических процедур в информационной среде // Научные исследования: информация, анализ, прогноз : монография. Воронеж, 2007. Кн. 13. С. 424–432.

5. Петрова В. И., Петров А. Ю., Кобицан И. В., Козельцева Е. А. Управленческий учет и анализ (с примерами из российской и зарубежной практики) : учеб. пособие М. : ИНФРА-М, 2016.

Ш. Т. Эргашева

Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)

Взаимосвязи системы бухгалтерского и налогового учета

Рассматриваются вопросы совершенствования взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета Республики Узбекистан. Сделан вывод, что применение методики интегрированного учета позволяет оптимизировать управление имуществом и рационализировать налоговые платежи.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; налоговая система; налоговая политика; налоговый механизм.

Современная политика модернизации и диверсификации экономики в Узбекистане движется в направлении снижения налогового бремени, стимулирования экономического роста и инвестиционной активности предприятий, предоставления равных возможностей эффективного производства. Совершенствование деятельности налоговых органов концентрируется на внедрении современных информационно-телекоммуникационных технологий. Использование таких технологий позволяет налогоплательщикам: сократить общие затраты времени на подготовку и сдачу отчетности; поднять уровень оперативности обновления форм отчетности; уменьшить количество ошибок при подготовке отчетности за счет применения программных средств, обеспечивающих контроль выходных документов; повысить уровень объективности оценки отчетности и сократить сроки ее применения. Такие технологические инновации позволят налоговым органам: уменьшить общие затраты времени на прием отчетности от налогоплательщиков; своевременно обновлять и предоставлять формы отчетности налогоплательщикам; уменьшить количество ошибок при подготовке отчетности за счет применения программных средств, обеспечивающих проверку и контроль выходных документов; систематизировать и улучшить аналитическую работу за счет использования в налоговых расчетах электронных версий финансовых отчетов. При этом создается возможность формирования интегральной базы данных о налогоплательщиках на основе интеграции потоков информации о финансово-хозяйственной деятельности, поступающей как от самого хозяйствующего субъекта, так и из других источников. Такая база данных способна интегрировать налоговый и бухгалтерский учет с применением системы риск-анализа, мониторинга, инвестиционного и стратегиче-

ского менеджмента и других инновационных средств с соблюдением нормативных правовых актов.

В последнее время появление налогового учета усложнило порядок исчисления налога на прибыль, привело к излишним трудовым и финансовым затратам на содержание экономических служб из-за необходимости ведения двух параллельных учетных систем. К тому же налоговый учет не содержит механизма контроля за формированием доходов и расходов организации. Это вызывает необходимость исследования проблемы согласования информации бухгалтерского и фискального характера, идентификации принципов ведения учета и исчисления финансового результата деятельности организации для целей контроля, управления и налогообложения [1, с. 10].

Система бухгалтерского учета с присущими ей информационной и контрольной функциями имеет основополагающее значение, объединяя в единой информационной системе данные, необходимые для решения названной проблемы. В экономически развитых странах она решается посредством использования МСФО 12 «Налоги на прибыль». Данный стандарт предусматривает отражение постоянных и временных разниц, влияющих на формирование налогооблагаемой прибыли, и создает достоверную информационную базу для принятия управленческих решений [3, с. 8].

В процессе текущей производственной, финансовой и инвестиционной деятельности юридическое лицо выступает в роли некой совокупности трудовых, материальных, финансовых, информационных и других ресурсов, организованных надлежащим образом для достижения определенных экономических целей, сформулированных собственниками (руководителями) этой социально-экономической системы. Взаимосвязь данных характеристик обеспечивается информативностью системы.

Процесс движения и преобразования информации, осуществляемый предприятиями, можно описать пятью этапами. На первом этапе хозяйствующий субъект получает необходимые ему данные от других источников. На втором этапе обрабатываются сведения, которые формируются в нем самом и отражают все виды его деятельности. Данные этапы связаны с первичной информацией, которую можно трактовать как зафиксированное отображение определенных признаков объектов (носитель – первичные документы). На третьем этапе проводится обработка первичной информации, в результате которой образуется вторичная информация (носитель – вторичные документы). Затем вторичная информация преобразуется в выходную. На четвертом этапе проходит сертификация выходной информации – выражение мнения

сторонними наблюдателями о соответствии выходной информации определенным нормам и требованиям, т. е. применительно к выходной информации предприятия под сертификацией следует понимать процедуру аудита. На пятом этапе осуществляется коммуникативный процесс, который связан с возникновением систем, не способных существовать вне процесса получения, передачи и использования учетной информации. Сама информация приобретает смысл и может быть оценена только при информационном контактировании ее производителя и потребителя [4, с. 420].

Информационность системы предполагает участие человеческого фактора в формировании информационной базы, представляющей собой совокупность данных, систематизированных по определенным признакам и используемых для решения различных задач. Предприятие посредством реализации данного информационного потока формирует информационную базу, которая отражает реально протекающие хозяйственные процессы и предполагает их тождественность учетным данным, формируемым в системе хозяйственного учета.

Структура информационной базы хозяйствующего субъекта основана на четырех крупных комплексах, потенциально несущих информацию для принятия управленческих решений и представленных данными системы бухгалтерского учета, данными системы налогового учета, статистическими данными и несистемными данными [2, с. 355]. Сведения статистического и несистемного информационных комплексов не обязательно имеют финансовую природу. Генерация информационной базы зависит от степени заинтересованности пользователей и их доступа к данным. Наиболее универсальные данные накапливаются и формируются в системе бухгалтерского учета. Поэтому основу информационного обеспечения системы управления составляет учетная информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета и отчетности.

В последнее время произошли кардинальные изменения в системе формирования налоговой базы по налогу на прибыль. До этого показатели, необходимые для исчисления налога на прибыль, формировались на основании данных бухгалтерского учета и после определенных корректировок вносились непосредственно в налоговые декларации. Теперь же налоговая база по итогам каждого отчетного (налогового) периода должна определяться на основании данных налогового учета.

Ретроспективный и перспективный анализ взаимодействия бухгалтерского и налогового учета позволяет сделать следующие выводы.

1. Бухгалтерская и налоговая подсистемы учета имеют сходные цели и задачи: обеспечение ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций, осуществляемых организациями; состав-

ление и предоставление достоверной информации об имущественном положении организаций, их доходах и расходах.

2. Различия в объектах и методах правового регулирования не означают, что отдельные виды законодательства существуют автономно друг от друга и не взаимодействуют между собой, поглощая значительные трудовые и временные затраты на обработку и систематизацию данных. Законодательством установлены принципы и конкретные процедуры взаимодействия смежных видов законодательства.

3. Бухгалтерский учет призван удовлетворять запросы различных групп пользователей, в том числе налоговых органов. Он должен обеспечивать необходимой информацией внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций и за их целесообразностью.

4. Ведение параллельного налогового учета по налогу на прибыль является чрезмерно затратным путем развития налогового законодательства, поскольку резко увеличивает издержки на разработку и поддержание информационных систем у организаций, а также государственные затраты на создание законодательно-нормативного обеспечения каждой из информационных систем, их обслуживание и контроль за исполнением требований.

5. Сейчас нарушен баланс соотношения баз налога на прибыль и налога на имущество. Налог на имущество исчисляется по данным остатков бухгалтерского баланса. Когда налог на прибыль исчислялся на основе балансовой бухгалтерской прибыли, прослеживалась взаимосвязь и экономический смысл зависимости двух налогов: те затраты отчетного периода (под затратами понимается стоимостная оценка потребленных в отчетном периоде ресурсов), которые не признаны активами (баланс), признаются расходами (отчет о прибылях и убытках). Экономическим основанием налога на имущество была, в том числе, достоверная информация о расходах.

6. Налоговый учет по налогу на прибыль представляет собой сложную непрозрачную учетную систему. Поэтому возникает необходимость в построении оптимальной интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета, отличающейся экономической целесообразностью и удовлетворяющей требования бухгалтерского и налогового законодательства [5, с. 127].

Основными целями законодательства о бухгалтерском учете являются: обеспечение единообразного ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций; составление и представление сопо-

ставимой и достоверной информации об имущественном положении организаций и их доходах и расходах, необходимой пользователям бухгалтерской отчетности.

Следовательно, такая задача, как правильное и точное исчисление налогов и сборов, в перечне главных задач бухгалтерского учета не предусмотрена. Иначе говоря, он только представляет налоговым органам (как одному из многочисленных пользователей) интересующую их информацию о результатах хозяйственной деятельности и состоянии имущества хозяйствующего субъекта, которая является основой для расчета налогов. Вся остальная информация формируется и обрабатывается налоговыми органами самостоятельно. Данный процесс должен рассматриваться как налоговый учет. Такое понятие существовало в плановой экономике и включало работу финансовых инспекций по ведению учета налогоплательщиков и контролю за своевременностью уплаты ими налогов, платежей и сборов. Поэтому в современных условиях возможно использование этого понятия для обозначения учетно-контрольной деятельности, осуществляемой специализированными государственными органами – налоговыми службами. При этом данные бухгалтерского учета, необходимые для расчета взимаемых с юридических лиц налогов и представляемые в налоговые органы, должны формироваться в рамках отчетности организации.

Ключевое место в организации интегрированной системы бухгалтерского и налогового учета занимает введение некоторого количества забалансовых счетов, на которых в разрезе формируются налоговые показатели и накапливается информация о возникающих постоянных и временных разницах, которые влияют на возникновение и изменение объекта обложения налогом на прибыль.

Используя свободные номера забалансовых счетов, можно открыть специализированные счета-регистры, предназначенные для отражения данных, влияющих на исчисление налога на прибыль, в том разрезе и с той степенью аналитики (субсчетов), которые необходимы для реализации и взаимоувязки исчисленного налога на прибыль. На эти счета можно заносить соответствующие показатели в объеме, фиксирующем численные различия между двумя видами учета, согласно действующему законодательству. Так как счета учета разниц являются забалансовыми, они не попадают в бухгалтерскую отчетность и бухгалтеру не приходится осуществлять какие-то непривычные действия. Бухгалтер может вести журналы по счетам и субсчетам (они и будут аналитическими регистрами интегрированного учета, отвечающими требованиям налогового законодательства), а также по желанию – все необходимые дополнительные ведомости и таблицы.

Такая схема документооборота приемлема для автоматизированных рабочих мест бухгалтера, поскольку большинство хозяйственных операций вводится в базу данных по определенному шаблону.

В условиях функционирования рынка для хозяйствующего субъекта насущной проблемой выступает аккумуляция денежных средств для развития бизнеса и производства. Налоговые платежи составляют значительную долю в финансовых потоках. Часто от профессионального решения, связанного с учетом налоговых потоков, зависит возможность роста и развития организации. Применение методики интегрированного учета позволяет оптимизировать решения в области управления имуществом и рационализации налоговых платежей.

Библиографический список

1. *Анциферова И. В.* Бухгалтерский финансовый учет : учебник. М. : Дашков и К°, 2011.
2. *Бородина В. В.* Документация в бухгалтерском учете. М. : Форум; ИНФРА-М, 2008.
3. *Бреславцева Н. А., Михайлова Н. В., Гончаренко О. Н.* Бухгалтерский учет. Ростов н/Д : Феникс, 2012. С. 350–362.
4. *Жўраев Н., Абдувахидов Ф., Сотиволдиева Д.* Молиявий ва бошарув хисоби : дарслик. Ташкент, 2012.
5. *Эргашева Ш. Т.* Бухгалтерский учет : учеб. пособие. Ташкент : Икти-сод-Молия, 2010.

Подготовка кадров учетных профессий в вузах

Р. Дамари

*Институт бизнеса и управления «INSAM»
(Женева, Швейцария),*

Т. Л. Маркова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург),*

Н. К. Прягилина

*Уральский государственный лесотехнический университет
(Екатеринбург)*

Основные вызовы онлайн-образования для преподавателей и высших учебных заведений

Онлайн-образование развивается в разнообразных формах – от простого использования ИКТ для представления учебного материала до внедрения в образовательный процесс разносторонних форм коммуникации и взаимодействия между студентами и преподавателями. В статье рассматривается роль онлайн-образования в России и других русскоговорящих странах. Авторы опираются в основном на опыт Robert Kennedy College (RKC), швейцарской онлайн-школы бизнеса и юриспруденции, которая предлагает программу на английском языке для магистрантов и преподавателей из разных стран. Можно ли с учетом внесения необходимых изменений реализовать модель RKC в России? В ранее опубликованной статье авторы отмечали, что онлайн-образование может быть успешным и эффективным, если студенты смогут выполнить необходимые требования. В данной работе в центре внимания – преподаватель и роль онлайн-образования в российских вузах.

Ключевые слова: мультикультурное образование; онлайн-обучение; роль преподавателя; совместное обучение; социальный конструктивизм; академические навыки; национальная культура.

В более ранней публикации авторы рассмотрели проблемы, с которыми сталкиваются студенты, принимающие решение учиться онлайн в мультикультурной среде [2]. На основе пятнадцатилетнего опыта онлайн-преподавания в Robert Kennedy College (RKC) авторы сделали вывод, что успех данной формы образования зависит от реализации следующих условий:

- студенты должны участвовать в онлайн-дискуссиях за круглым столом, в рамках которых они делятся знаниями и идеями;
- преподаватель играет роль координатора и также принимает участие в дискуссиях за круглым столом;
- студенты используют учебный материал, предоставляемый учебным заведением, для проведения собственных исследований;

– студенты презентуют и обсуждают результаты исследования на форуме и в письменных заданиях. Необходимое требование – формулировать мысли собственными словами;

– письменные задания должны соответствовать требованиям академического стиля.

Главная проблема, выявленная авторами в предыдущих статьях, заключается в том, что в некоторых культурах преподаватели рассматриваются как единственный источник знания и авторитета, и студенты воспринимают и усваивают только те знания, которые исходят непосредственно от их преподавателей. Огромный психологический барьер мешает им принимать активное участие в групповом процессе обучения [3]. Это в свою очередь вынуждает преподавателя тратить значительные усилия на то, чтобы вовлекать сдержанных и необщительных студентов в групповые дискуссии.

Модель РКС предназначена для студентов-магистрантов. В то же время онлайн-образование развивается во многих других форматах, например, онлайн-курсы без присуждения конкретной академической степени. В настоящей статье используется модель РКС, так как авторы имеют опыт работы в данной модели, и потому, что при внесении необходимых изменений эта модель лучше всего соответствует системе российского высшего образования.

Прежде чем мы подробно остановимся на модели РКС, необходимо рассмотреть более общие направления использования онлайн-образования. Во-первых, многие курсы можно назвать настоящими информационными продуктами, т. е. они представляют учебный материал как альтернативу или дополнение к традиционным учебникам. Это не образование! Образование подразумевает обратную связь с преподавателем. И это именно та сфера, где образовательная система влияет на экономику. С одной стороны, индивидуальные онлайн-занятия студента с преподавателем (один на один) предполагают либо высокую стоимость обучения, либо, напротив, поверхностный, несерьезный характер взаимодействия. С другой стороны, осуществление обратной связи преподавателя с группой может быть малоэффективным.

Именно в данной ситуации модель РКС демонстрирует свои экономические и образовательные преимущества. Наполняемость групп на курсе может быть от 20 до 50 магистрантов; они работают с преподавателем в формате круглого стола, который был описан в нашей более ранней статье. Преподаватель осуществляет регулярную обратную связь с магистрантами с помощью собственных постов и кратких комментариев к постам большинства студентов группы.

Важно отметить, что продолжительность модуля должна соответствовать объему учебного материала. Мы опробовали двенадцатинедельный и шестинедельный модули онлайн-обучения и пришли к заключению, что двенадцатинедельный модуль более эффективен.

Базовый модуль круглого стола, который является форумом для письменных постов магистрантов, проживающих в разных странах мира, за последние пятнадцать лет претерпел ряд изменений. Они главным образом коснулись способов представления учебного материала. Текстовые задания по-прежнему доминируют в учебном процессе, однако аудио и видео также используются в качестве дополнительного учебного материала. Принимая во внимание тот факт, что студенты РКС находятся в различных часовых поясах, есть определенные ограничения для использования онлайн-конференций; однако там, где разница во времени незначительная, занятия с использованием видео- или аудиоконференций могут применяться достаточно широко.

Помимо выполнения стандартных требований, предъявляемых к преподавателям высшей школы (профессиональные знания, терпение и умение объяснять учебный материал), преподаватель онлайн-курса должен уметь выстраивать отношения с учебной группой, в которой он – *primus inter pares* (первый среди равных). Важно помнить, что эффективность взаимодействия между преподавателем и студентами, количество и качество коммуникации напрямую влияют на удовлетворенность результатами онлайн-обучения [1]. При этом в виртуальной образовательной среде влияние и авторитет преподавателя зависят не от занимаемой должности. В сущности, задача заключается в том, чтобы студенты меньше «благоговели» перед статусом преподавателя и в большей степени рассматривали его как знающего и компетентного коллегу. Для выполнения этой роли преподаватель должен быть уверенным в себе профессионалом, авторитет которого зиждется на глубоких и разносторонних знаниях [5]. В то же время преподаватель должен избегать хвастовства и быть скромным.

Во время взаимодействия между преподавателем и магистрантами на форуме всегда есть место для остроумия и сочувствия. Трудно переоценить значимость для студентов постоянной обратной связи с преподавателем, благодаря которой студенты понимают, что о них действительно заботятся. Преподавание онлайн, как и преподавание в других образовательных форматах, все больше становится студентоцентрированным [4; 6].

В магистратуре предъявляются высокие требования к качеству английского языка, используемого магистрантами и преподавателями. Помимо обмена знаниями обучающиеся должны уметь выражать идеи

на понятном, качественном английском языке. Очевидно, что сам преподаватель должен иметь высочайший уровень владения английским языком, указывать студентам на типичные ошибки, а также тактично исправлять ошибки в орфографии и грамматике. Важно объяснять магистрантам, что структурирование текста по абзацам – основа академического письменного стиля.

Все упомянутое касается модели РКС, предназначенной для обучения студентов-магистрантов из разных стран на английском языке. Английский язык не является языком преподавания и обучения в русскоязычных странах, хотя и может играть второстепенную роль. Предположим, что платформа для форумов (подобных форумам в РКС) создана на русском языке. Какова была бы ее роль?

Могла бы она использоваться для представления учебного материала студентам в кампусе? Да, но это едва ли можно назвать онлайн-образованием, это больше похоже на информационный продукт.

Могла бы она применяться для конкретной модели в рамках существующей образовательной программы? Да, но в этом случае нет возможности в полной мере использовать преимущества онлайн-обучения.

Каковы эти преимущества? Проще говоря, это возможность собрать в одном виртуальном образовательном пространстве студентов и преподавателей, проживающих на расстоянии многих километров друг от друга и даже в различных часовых поясах.

Тогда можно рассмотреть возможность внедрения модели РКС с ее когортами приблизительно из 50 студентов-магистрантов.

Онлайн-образование стало неотъемлемой частью университетского образования в англоговорящих странах. Авторы имеют опыт работы в магистратуре, где степень магистра присуждается британскими университетами. Модель РКС, состоящая из отдельных модулей для групп от 20 до 50 магистрантов, участвующих в форуме с преподавателем в течение двенадцати недель, может быть востребована в российских и русскоязычных университетах, желающих привлечь студентов из других регионов и стран.

Главный вызов для преподавателей состоит в том, чтобы стимулировать студентов сотрудничать в совместном обучении. Они должны научиться полагаться на свои знания, умственные способности и относиться к другим студентам как к авторитетному источнику знаний.

Библиографический список

1. *Заборова Е. Н., Маркова Т. Л.* Студенчество как социальный актор виртуальной образовательной среды // Актуальные проблемы социологии

культуры, образования, молодежи и управления : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (Екатеринбург, 24–25 февраля 2016 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. С. 387–391.

2. *Damary R., Markova T., Pryadilina N.* Key Challenges of On-Line Education in Multi-Cultural Context // Education, Health and ICT for a Transcultural World : 7th International Conference on Intercultural Education (Almeria, Spain, 15–17 June 2016). EDUHEM, 2016.

3. *Grasha A. F.* A matter of style: the teacher as expert, formal authority, personal model, facilitator, and delegator // College Teaching. 1994. Vol. 42. No. 4. P. 142–149.

4. *Kebritchi M.* Preferred Teaching Methods in Online Courses: Learners' Views // Journal of Online Learning and Teaching. 2014. Vol. 10. No. 3. P. 468–488.

5. *Pfeffer J.* Power: why some people have it – and others don't. N. Y. : HarperCollins, 2010.

6. *Salas E., Kosarzycki M. P., Burke C. S. et al.* Emerging themes in distance learning research and practice: some food for thought // International Journal of Management Reviews. 2002. Vol. 4. No. 2. P. 135–153.

Применение международных стандартов российскими и иностранными компаниями, обмен опытом

Е. В. Манакова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Особенности бухгалтерского учета затрат, формирующих стоимость строительного объекта, в соответствии с российскими и международными стандартами

Рассмотрены особенности учета затрат в строительных организациях, формирующих стоимость строительного объекта. Проанализирован порядок раскрытия информации в положениях по ведению бухгалтерского учета, международных стандартах финансовой отчетности и Методике определения стоимости строительной продукции, регламентирующей учет затрат в сметах. Сопоставлены затраты, участвующие в формировании себестоимости строительного объекта, в соответствии с ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» и методикой. Подробно исследован порядок распределения накладных расходов, так как статья «накладные расходы» является самой обширной из калькуляционных статей расходов, включаемых в себестоимость строительно-монтажных работ. В связи с тем, что порядок учета и распределения косвенных и накладных расходов действующими нормативными актами не определен, то данный порядок должен находить отражение в учетной политике.

Ключевые слова: объект строительства; затраты; расходы; накладные расходы.

Одним из сложных вопросов в учете строительных организаций является учет затрат, формирующих первоначальную стоимость строительного объекта, так как в нормативных документах отсутствует единый подход к формированию стоимости объекта.

Рассмотрим нормативные документы, регламентирующие учет затрат в строительных организациях.

В российском положении по бухгалтерскому учету установлен порядок раскрытия информации о расходах, т. е. в разделе 3 ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» определен порядок «признания доходов и расходов по договору».

Более подробно перечень затрат, которые формируют стоимость строительных работ, указан в МСФО 11 «Договоры на строительство»¹. В соответствии с п. 1 стандарта он должен применяться «для учета договоров на строительство в финансовой отчетности строительных организаций». В соответствии с МСФО 11 затраты по договору включают:

- а) затраты, непосредственно связанные с определенным договором;
- б) затраты, которые относятся к договорной деятельности в целом и могут быть распределены на данный договор;
- в) другие затраты, которые отдельно возмещаются заказчиком в соответствии с условиями договора.

В соответствии с п. 8 ПБУ 6/01 в фактические затраты по сооружению и изготовлению (т. е. строительству) основных средств включаются все расходы, связанные со строительством, причем ПБУ 6/01 не предусматривает разделение этих затрат на увеличивающие и не увеличивающие стоимость объекта.

Себестоимость строительного объекта формируется у подрядчика, что подтверждает и ПБУ 2/2008, в котором утвержден примерный перечень расходов, включаемых в себестоимость строительных работ.

Также перечень затрат для подрядчика указан в смете, которая выступает неотъемлемой частью договора подряда и составляется в соответствии с постановлением Госстроя России от 05.03.2004 г. № 15/1 (ред. от 16.06.2014 г.) «Об утверждении и введении в действие Методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации» (далее – Методика).

Сметы служат обоснованием цены и не ограничивают величину затрат компании-подрядчика. Смета – это план, в котором должны соблюдаться физические показатели расхода материалов и виды работ.

Фактическая стоимость материалов и работ, как правило, – внутреннее дело подрядчика [2].

В табл. 1 представлен перечень затрат, участвующих в формировании себестоимости строительного объекта, в соответствии с ПБУ 2/2008 и Методикой определения стоимости строительной продукции.

¹ *Договоры на строительство* : международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11.

**Затраты, участвующие в формировании себестоимости
строительного объекта**

ПБУ 2/2008		Методика	
Прямые расходы по договору	Расходы, связанные непосредственно с исполнением договора	Прямые затраты	Материальные ресурсы (материалы, изделия, конструкции, оборудование, мебель, инвентарь); технические ресурсы (эксплуатация строительных машин и механизмов); трудовые ресурсы (средства на оплату труда рабочих, а также машинистов, учитываемые в стоимости эксплуатации строительных машин и механизмов). В составе прямых затрат отдельными строками может учитываться разница в стоимости электроэнергии, получаемой от передвижных электростанций, по сравнению со стоимостью электроэнергии, отпускаемой энергосистемой России, и другие затраты
Косвенные расходы по договору	Часть общих расходов организации на исполнение договоров, приходящаяся на данный договор	Накладные расходы	Затраты строительно-монтажных организаций, связанные с созданием общих условий производства, его обслуживанием, организацией и управлением
Прочие расходы по договору	Расходы, не относящиеся к строительной деятельности организации, но возмещаемые заказчиком по условиям договора		
		Сметная прибыль	Сумма средств, необходимая для покрытия отдельных (общих) расходов строительно-монтажных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование

Анализируя табл. 1, можно сделать вывод, что прямые расходы (затраты) обозначены как в ПБУ 2/2008, так и в Методике.

Что же касается расходов, отличных от прямых, то в ПБУ 2/2008 они называются «косвенные», а в Методике – «накладные». Статья «накладные расходы» является самой обширной из калькуляционных статей расходов, включаемых подрядчиками строительства в себестоимость строительно-монтажных работ, поэтому более подробно остановимся на ее рассмотрении [1].

В комплексе затрат, входящих в накладные расходы, выделяют условно-постоянные накладные расходы, суммарная величина которых зависит главным образом от продолжительности строительства и обычно составляет у генподрядных строительных организаций около 50% общей суммы накладных расходов, у субподрядных организаций – около 30% [3]. В связи с этим сокращение продолжительности строительства объекта может обеспечить подрядным организациям значительную экономию денежных средств за счет сокращения условно-постоянных накладных расходов.

Состав и порядок определения накладных расходов регламентируется Методическими указаниями по определению величины накладных расходов в строительстве (МДС 81-4.99), утвержденными постановлением Госстроя РФ от 17.12.1999 г. № 76 (далее – Методические указания), которые действуют с 1 января 2000 г.

Методические указания определяют порядок расчета величины накладных расходов при исчислении сметной стоимости строительной продукции и используются заказчиками при составлении инвесторских смет, необходимых для предварительной оценки стоимости объектов строительства, подготовки торгов и для переговоров с подрядчиком и подрядными строительными организациями для расчетов за выполненные работы с учетом структуры, особенностей управления и обслуживания строительного производства.

Накладные расходы нормируются косвенным способом в процентах от выбранной базы исчисления:

- средств на оплату труда рабочих (строителей и механизаторов) в составе прямых затрат;
- сметной стоимости прямых затрат в базисном уровне сметных норм и цен.

По нашему мнению, следует остановиться на вариантах распределения накладных, косвенных расходов (табл. 2).

По ПБУ 2/2008 косвенные расходы по договору включаются в расходы по каждому договору путем распределения общих расходов организации на заключаемые договоры. Способы распределения между договорами косвенных расходов определяются организацией самостоятельно.

Как следует из табл. 2, единый подход к распределению накладных и косвенных расходов, установленный нормативными актами, отсутствует. В связи с тем, что стоимость объекта формируется из затрат, порядок учета и варианты распределения косвенных и накладных расходов в соответствии с национальными и международными стандартами бухгалтерского учета должен находить отражение в учетной политике.

Распределение косвенных и накладных расходов

Нормативный акт	Порядок распределения косвенных, накладных расходов
ПБУ 2/2008	Самостоятельно, в рамках законодательства и должен быть закреплён в учетной политике
План счетов бухгалтерского учета	Самостоятельно, в рамках законодательства и должен быть закреплён в учетной политике
Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство»	Накладные строительные расходы распределяются с использованием систематических и целесообразных методов, которые применяются последовательно в отношении всех затрат с аналогичными характеристиками. Распределение затрат основано на нормальном темпе выполнения строительных работ. Накладные строительные расходы включают такие затраты, как затраты на подготовку и обработку ведомостей заработной платы строительного персонала
Письмо Госстроя РФ от 18.10.1993 г. № 12-248 (ред. от 13.11.1996 г.) «О Методических рекомендациях о порядке применения нормативов накладных расходов в строительстве»	Накладные расходы основного производства в трестах (структурных подразделениях) механизации ежемесячно распределяются пропорционально прямым затратам на счета учета строительных работ, выполненных для заказчиков по договорам подряда, и работ по эксплуатации строительных машин и механизмов, оказанных в качестве услуг

Как известно из практического опыта в сфере строительства, информация по затратам, включаемым в первоначальную стоимость строительного объекта, формируется только у заказчика, застройщика, подрядчика. При этом к моменту окончания строительства инвестор как единственный заинтересованный участник строительного процесса, формирующий в своем учете инвентарную стоимость строительства, только после получения акта КС-14 может увидеть первоначальную стоимость по данным бухгалтерского учета.

Однако наиболее заинтересованным, чем остальные участники строительства, в получении информации о планируемой стоимости строительного объекта, производимых затратах в период строительства, окончательной стоимости законченного строительством объекта, сроках ввода в эксплуатацию, сроках окупаемости объекта является инвестор.

Для инвестора учет затрат и, как следствие, формирование стоимости объекта важны, так как исчисленная для целей бухгалтерского учета первоначальная стоимость служит базой для начисления амортизации, а остаточная стоимость – для расчета налога на имущество организаций.

Библиографический список

1. *Слободняк И. А., Ларюнина Е. В.* Стандарты аудиторской деятельности как результат ее стандартизации // *Международный бухгалтерский учет.* 2013. № 37. С. 32–43.
2. *Сухарев А. Я., Крутских В. Е., Сухарева А. Я.* Большой юридический словарь. М. : ИНФРА-М, 2003.
3. *Экономика строительства* : учебник / под общ. ред. И. С. Степанова. М. : Юрайт-Издат, 2008.

Р. О. Холбеков, Ф. Р. Холбекова

*Ташкентский государственный экономический университет
(Ташкент, Республика Узбекистан)*

Методы признания и учета реализованной продукции в Республике Узбекистан

Рассмотрена проблема использования методов признания и учета реализованной продукции, сформулированы предложения по применению этих методов учета на практике.

Ключевые слова: национальные стандарты бухгалтерского учета; метод начисления; кассовый метод.

Бухгалтерский учет занимает одно из основных мест в управлении деятельностью предприятий во всех отраслях экономики. Следует отметить, что ведение бухгалтерского учета, подготовка бухгалтерской отчетности должны осуществляться с учетом потребности внутренних и внешних пользователей экономической информации.

Эффективное использование международных стандартов бухгалтерского учета и опыта развитых зарубежных стран влияет на организацию бухгалтерского учета, в том числе, на учет реализации продукции работ и услуг хозяйствующего субъекта.

В Узбекистане одна из наиболее актуальных задач – приведение существующей в стране системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики. Для этого были разработаны и введены национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ), которые в своей основе опираются на международные стандарты и учитывают особенности экономики страны.

Каждый хозяйствующий субъект независимо от организационно-правовых форм собственности должен располагать экономическими ресурсами для осуществления финансово-хозяйственной деятельности. В процессе своей деятельности предприятия постоянно вступают в хозяйственные связи с другими хозяйствующими субъектами. Осуществление хозяйственных связей является необходимым условием деятель-

ности предприятий, так как при этом обеспечиваются бесперебойность процесса производства и своевременность отгрузки и реализации продукции. Данные связи оформляются и закрепляются договорами, согласно которым одна сторона выступает поставщиком товарно-материальных ценностей, а другая – их покупателем, потребителем, а значит, и плательщиком.

Предприятия осуществляют расчеты как в безналичном порядке, так и наличными средствами, а также взаиморасчетами, если они являются внутрисистемными. Своевременная организация контроля за состоянием расчетов способствует укреплению расчетной и договорной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, обеспечивает высокую оборачиваемость заработанных средств и тем самым способствует улучшению финансового состояния организации.

Процесс реализации позволяет распределить чистый доход, созданный в сфере материального производства. При этом определяются и фиксируются в бухгалтерском учете сумма прибыли, получаемой предприятием, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, налог с прибыли (дохода), подлежащий передаче в доход государства.

По окончании процесса реализации предприятие получает возможность перечислить различным органам (бюджетным органам, внебюджетным фондам, банкам, поставщикам и т. д.) причитающиеся им суммы.

Продажа готовой продукции производится в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи через розничную торговлю.

В мировой экономике есть два метода признания реализованной продукции: метод начисления и кассовых метод. Применение одного из методов зависит от учетной политики государства.

Согласно учетной политике Республики Узбекистан следует применять метод начисления, т. е. продукция считается реализованной с момента ее отгрузки (отпуска) покупателям и предъявления им расчетных документов. Данный метод дает возможность оперативно определить финансовый результат от реализации по видам выпускаемой продукции (работ и услуг) и базу налога на прибыль (доход).

В соответствии с НСБУ Республики Узбекистан № 21 «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению» при учете проданной продукции (работ, услуг) используется транзитный счет 9010 «Доход от продажи готовой продукции». Синтетический счет

9010 «Доход от продажи готовой продукции» по окончании каждого месяца не имеет сальдо.

В день предъявления счета покупателям за готовую продукцию отражается выручка от продажи. Для этого делается следующая запись:

дебет 4010 «Счета к получению от покупателей и заказчиков»;
кредит 9010 «Доходы от реализации готовой продукции».

Затем списывается фактическая себестоимость проданной продукции:

дебет 9110 «Себестоимость реализованной готовой продукции»;
кредит 2810 «Готовая продукция на складе».

В конце месяца определяется финансовый результат от продажи готовой продукции.

1. Отражение дохода от продажи готовой продукции:

дебет 9010 «Доходы от реализации готовой продукции»;
кредит 9910 «Конечный финансовый результат».

2. Отражение себестоимости проданной продукции:

дебет 9910 «Конечный финансовый результат»;
кредит 9110 «Себестоимость реализованной готовой продукции»¹.

В организациях, осуществляющих промышленную и иную производственную деятельность, к расходам, связанным с продажей продукции (работ, услуг), относятся расходы:

– на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции;

– по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства;

– комиссионные сборы, уплаченные сбытовым и другим посредническим организациям;

– на рекламу;

– на представительские и другие аналогичные по назначению расходы².

Эти расходы не включаются в себестоимость реализуемой продукции, а закрываются за счет финансовых результатов хозяйствующих субъектов.

¹ План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и инструкция по его применению : национальный стандарт бухгалтерского учета Республики Узбекистан НСБУ № 21, утв. приказом Министерства финансов Республики Узбекистан от 26.07.1998 г. № 17-17/86.

² Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, утв. постановлением Кабинета министров Республики Узбекистан от 05.02.1999 г. № 54.

Учет таких расходов ведется на транзитных счетах 9410 «Расходы реализации» и 9430 «Прочие операционные расходы».

По дебету данных счетов накапливается информация о произведенных расходах, связанных с продажей продукции, товаров, выполнением работ, оказанием услуг, а по кредиту – списание расходов. Ученные по кредиту счета 9410 «Расходы на продажу» суммы расходов списываются полностью или частично в дебет счета 9910 «Конечный финансовый результат».

На основе учетной политики Российской Федерации разработано положение по бухгалтерскому учету. Для формирования организацией финансового результата от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также продажи (перепродажи) товаров.

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданной продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и методическими указаниями по бухгалтерскому учету¹.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее – выручка)².

Принятые на учет по счету 45 «Товары отгруженные» суммы списываются в дебет счета 90 «Продажи» одновременно с признанием выручки от продажи продукции (товаров) либо при поступлении извещения комиссионера о продаже переданных ему изделий³.

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации», утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 33н.

² Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации», утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 г. № 32н.

³ План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.11.2000 г. № 94н.

По нашему мнению, в настоящее время каждое государство выбирает методы признания реализованной продукции и разрабатывает порядок формирования финансовых результатов самостоятельно с учетом особенности экономики государства. Таким образом, методы определения себестоимости или признания реализованной продукции (работ, услуг), порядок формирования финансовых результатов зависят от учетной политики государства. В связи с этим не рекомендуется использование единого метода формирования финансовых результатов или признания реализованной продукции в мировом масштабе.

Содержание

Развитие современного бухгалтерского учета, финансового контроля и аудита

Власова М. С. Практика применения ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда».....	3
Горохова Д. Г. Необходимость применения дисконтированных оценок в отечественном учете и отчетности.....	11
Дадабаев Ш. Х., Абдуганиева Г. К. Особенности оценки товарно-материальных запасов	15
Дударева А. А., Нечухина Н. С. Оценка эффективности системы внутреннего контроля и аудита в условиях международной интеграции	22
Жданова Н. Л. Основные правила учета затрат и калькуляции себестоимости при позаказном методе.....	26
Каунова Т. А., Власова И. Е. Теоретические аспекты понятий дебиторской и кредиторской задолженности	30
Кузнецова Л. Н. Бенчмаркинг как стратегическое направление развития бухгалтерского учета.....	37
Миронова Ю. И. Отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности рисков хозяйственной деятельности	41
Мустафина О. В. Применение контроллинга для повышения емкости учетно-аналитического обеспечения финансового управления бизнес-структурами розничной торговли.....	47
Поведишникова С. В., Носкова В. Н. Особенности бухгалтерского учета доходов и расходов в микрофинансовых организациях	54
Сатывалдыева Д., Туркманов А. Чистая прибыль – основной источник выплаты дивидендов общества	60
Ташкенбаева З. У. Сущность калькулирования себестоимости туристской продукции.....	64
Тхань А. Х. Ле. Учет лизинговых операций	68
Шевчук О. В., Буянова Т. И. Оценка: понятие, классификация и роль в современном бухгалтерском учете и отчетности	72
Шитова Т. Ф., Емельянова В. Ю. Учет дебиторской и кредиторской задолженностей	78
Эшонкулов Л. А. Особенности организации стратегического управленческого учета на предприятиях, перерабатывающих плодовоовощную продукцию.....	83

Юровских Ю. В., Матвеева В. С. Роль мотивации и стимулирования труда работников в условиях экономического кризиса	88
--	----

Экономический анализ в управлении предприятием (финансовый, управленческий и инвестиционный анализ)

Анисимов А. Л. Роль и место экономического анализа в управлении предприятием	95
Бороненкова С. А., Морозов Н. А. Идентификация и методы оценки рисков коммерческой организации.....	101
Гузун Л. Г., Бороненкова С. А. Анализ рейтинга деловой активности организации.....	107
Коптелова Н. В. Анализ финансовых результатов предприятия розничной торговли	112
Надольская Н. А., Бесова М. Е. Методы анализа движения денежных средств и их применение в практической деятельности предприятия.....	117
Урбанович А. С. Особенности учета и анализа долговых обязательств на малом предприятии.....	122
Чепулянис А. В. Методические основы стратегического учета и анализа затрат в управлении хозяйствующим субъектом.....	128

Налоговая политика в современных условиях развития экономики России

Александрова И. Ю. Совершенствование налогового администрирования как приоритетное направление налоговой политики.....	136
Поролло Е. В. Анализ и налоговый контроль договорных отношений: теоретические и методические аспекты.....	139

Проблемы развития аудиторской деятельности в России

Мокина Н. С. Проблемы и перспективы развития аудиторской деятельности в Российской Федерации.....	146
Сергиенко А. Н., Курочкина Ю. В. Кодекс этики и правила независимости аудиторов и аудиторских организаций	153

Автоматизация учета с помощью современных IT-технологий

Куликова М. А. Автоматизация бухгалтерского учета при помощи современных информационных технологий	161
Махкамбоев А. Т., Тошпулатов А. Ш. Автоматизация финансовой отчетности по МСФО: подводные камни и опыт западных корпораций	164
Молодецкая С. Ф., Молодецкий В. С. Использование автоматизированных систем бухгалтерского учета для систематизации маркетинговой информации	167

Совершенствование бюджетного учета и отчетности, развитие государственного финансового контроля в бюджетной сфере

Истомина Н. А. Налоговая политика и бюджетное планирование: взаимосвязь и противоречия на уровне субъекта РФ	172
Трифонов Т. С. Казначейское санкционирование: ретроспекция и тенденции	177

Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета в условиях перехода на МСФО

Игошева Е. Н. Классификация и оценка основных средств в соответствии с МСФО	184
Копысова Д. А. Совершенствование бухгалтерской отчетности организации при переходе на международные стандарты финансовой отчетности	189
Эргашева Ш. Т. Взаимосвязи системы бухгалтерского и налогового учета	195

Подготовка кадров учетных профессий в вузах

Дамари Р., Маркова Т. Л., Прядилина Н. К. Основные вызовы онлайн-образования для преподавателей и высших учебных заведений	201
---	-----

**Применение международных стандартов
российскими и иностранными компаниями,
обмен опытом**

Манакова Е. В. Особенности бухгалтерского учета затрат, формирующих стоимость строительного объекта, в соответствии с российскими и международными стандартами	206
Холбеков Р. О., Холбекова Ф. Р. Методы признания и учета реализованной продукции в Республике Узбекистан	211

Научное издание

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

М а т е р и а л ы
VII Международной научно-практической конференции

(Екатеринбург, 22 сентября 2016 г.)

Корректоры: *М. Ю. Воронина, М. В. Баусова, Л. В. Матвеева, И. П. Зорина*
Компьютерная верстка *И. В. Засухиной*

Поз. 136. Подписано в печать 07.12.2016.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать плоская.
Уч.-изд. л. 11,8. Усл. печ. л. 12,8. Печ. л. 13,8. Тираж 14 экз. Заказ 694.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УрГЭУ–СИНХ