

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
КАФЕДРА УЧЕТА И ФИНАНСОВ

**ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

Научное издание

Международная научно-практическая конференция
(Курск, 16 октября 2014 г.)

Сборник научных статей
Часть первая



Посвящается 80-летию КГУ

Курск, 2014

УДК 33
ББК 65
О80

Отечественные и зарубежные тенденции развития экономики: научное издание. Международная научно-практическая конференция (Курск, октябрь 2014 г.): сборник научных статей в двух частях. Часть первая / под общ. ред. О.А. Овчинниковой. – Курск.: КГУ, 2014 - 122 с.

В научное издание вошли материалы докладов и статьи участников международной научно-практической конференции «Отечественные и зарубежные тенденции развития экономики», проведенной в рамках 80-летия КГУ 16 октября 2014 года в г. Курске на базе Курского государственного университета.

Освещается широкий круг научно-теоретических проблем и практических вопросов бухгалтерского учета, анализа, аудита, финансов, кредита, налогового администрирования и налогообложения.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов ВУЗов, а также для практических работников предприятий, фирм, организаций, учреждений.

Рецензенты: доктор экон. наук, профессор М.В. Шатохин
кандидат экон. наук, доцент В.А. Криулин

УДК 33
ББК 55

© Коллектив авторов, 2014
© Курский государственный университет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

КОНЦЕПЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

<i>Алехина А.А.</i>	6
ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Грачев А.М.</i>	8
АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
<i>Жердева Ю.Г.</i>	10
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ПОНЯТИЯ И ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ	
<i>Киреева Е.В.</i>	12
ПРОБЛЕМА ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И НАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ	
<i>Комисаренко А.А.</i>	15
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ	
<i>Косик В.И., Гребнева М.Е.</i>	18
УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОРИЯ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ В РОССИИ	
<i>Кузнецова Д.В.</i>	20
ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ	
<i>Лысенко Ю.И.</i>	24
АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Овчинникова Е.А.</i>	29
ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ИХ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ	
<i>Овчинникова О.А., Парушина Н.В.</i>	31
АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ	
<i>Полякова О.С.</i>	37
ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЭКОНОМИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Руденко Д.В.</i>	40
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ	
<i>Самосудова И.И.</i>	41
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	

СЕКЦИЯ 2

РОЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ, УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ И НАЛОГОВЫХ ИНДИКАТОРОВ В ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>Астапов А.И.</i>	47
РАЗЛИЧИЯ ФОРМ КОНТРОЛЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
<i>Баламутова Н.А.</i>	50

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ	
<i>Гребнев А.С.</i>	52
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА	
<i>Корзун Л.Н.</i>	54
ВЫЯВЛЕНИЕ И ГРУППИРОВКА ФАКТОРОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	
<i>Косоголова М.Г.</i>	58
МЕТОДИКА АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ	
<i>Овчинникова О.А.</i>	62
МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Харская А.А.</i>	65
ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ УСН И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	

СЕКЦИЯ 3 ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИСТОЧНИКА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС- ПРОЦЕССАМИ

<i>Барановская К.С.</i>	70
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
<i>Вознесенская О.И.</i>	72
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ И ЕЁ ОТРАЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
<i>Евдокимова М.А.</i>	75
ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ	
<i>Полежаева Д.В., Гребнева М.Е.</i>	81
BSC — СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В УПРАВЛЕНИИ	

СЕКЦИЯ 4 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

<i>Акулова О., Новосельский С.О.</i>	84
МЕХАНИЗМ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ИНДИКАТИВНОЙ ШКАЛЕ	
<i>Имкуа Беконо Анне Кароль</i>	87
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Новосельский С.О., Синькевич К.М.</i>	91
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ РОЛИ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ	
<i>Новосельский С.О., Шварц Р.</i>	96
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	

Рогов П.Н.	101
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	
Сотникова С.С.	104
СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА	
Уварова Ю.В.	110
СИСТЕМА «КЛИЕНТ-БАНК»: ВОПРОСЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ	
Хахонова Н.Н.	115
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ» УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	

СЕКЦИЯ 1

КОНЦЕПЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. Алехина

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Оборотные активы составляют существенную долю всех активов предприятия. От умелого управления ими во многом зависит успешная предпринимательская деятельность хозяйственного объекта. Управление оборотными активами занимает особое место в работе финансового менеджера, поскольку является постоянным, ежедневным и непрерывным процессом.

Эффективным инструментом перспективного управления финансовой деятельностью предприятия, подчиненного реализации целей его общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает финансовая стратегия.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки финансовой стратегии предприятия, является его предстоящий переход к новой стадии жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла предприятия присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы финансовой деятельности, особенности формирования и распределения финансовых ресурсов. Разрабатываемая финансовая стратегия позволяет заблаговременно адаптировать финансовую деятельность предприятия к предстоящим кардинальным изменениям возможностей его экономического развития.

По мнению А. А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда [3, с. 44], стратегия представляет собой совокупность всех действий управляющих, способствующих достижению целей организации; действующая стратегия компании частично спланирована и частично реагирует на изменяющиеся обстоятельства. С. Д. Ильенкова [2, с. 74] определяет стратегию как процесс принятия решений, взаимосвязанный комплекс действий во имя укрепления жизнеспособности и мощи предприятия по отношению к его конкурентам, детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей.

Финансовая стратегия предприятия является одним из видов его функциональных стратегий, при этом она охватывает все основные направления развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия.

Учеными-экономистами разработаны различные модели управления оборотными активами как формы вложения оборотного капитала, и модели управления краткосрочными источниками их финансирования (краткосрочные пассивы) это такие стратегии, как:

1. Агрессивная («спокойная») ее характерными особенностями являются относительно большой уровень запасов, дебиторской задолженности и денежных средств, при минимальном уровне риска и прибыли.

2. Консервативная («сдерживающая») уровень оборотного капитала сведен к минимуму, при наибольшей прибыли и риске.

3. Умеренная (компромиссная) средний уровень краткосрочного кредита.

4. Гибкая финансовая стратегия гибкая финансовая стратегия предполагает сочетание риска и доходности с целью максимизации рыночной оценки корпорации.

Таким образом, политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективностью работы. Это сводится к решению двух важных задач.

1. Обеспечение платежеспособности. Такое условие отсутствует, если предприятие не в состоянии оплачивать счета, выполнять обязательства и, возможно, объявит о банкротстве. Предприятие, не имеющее достаточного уровня оборотного капитала, может столкнуться с риском неплатежеспособности.

2. Обеспечение приемлемого объема, структуры и рентабельности активов. Известно, что различные уровни разных текущих активов поразному воздействуют на прибыль. Например, высокий уровень производственно-материальных запасов потребует соответственно значительных текущих расходов, в то время как широкий ассортимент готовой продукции в дальнейшем может способствовать повышению объемов реализации и увеличению доходов. Каждое решение, связанное с определением уровня денежных средств, дебиторской задолженности и производственных запасов, должно быть рассмотрено как с позиции рентабельности данного вида активов, так и с позиции оптимальной структуры оборотных средств.

Ликвидность и приемлемая эффективность текущих активов в значительной степени определяются уровнем чистого оборотного капитала. Если исходить из вполне реальной посылки, что краткосрочная задолженность не может быть источником покрытия основных средств, то очевидно, что значение этого показателя меняется от нуля до некоторой максимальной величины M . При нулевом значении показателя «чистый оборотный капитал» риск потери ликвидности достигает максимального значения; с ростом значения этого показателя риск убывает. Максимального значения M чистый оборотный капитал теоретически может достигнуть в том случае, если отсутствует краткосрочная кредиторская задолженность. В этом случае M равно стоимости текущих активов, а риск потери ликвидности равен нулю.

В теории финансового менеджмента принято выделять различные стратегии финансирования текущих активов в зависимости от отношения менеджера к выбору источников покрытия варьирующей их части, т.е. к выбору относительной величины чистого оборотного капитала. Известны четыре модели поведения: идеальная; агрессивная; консервативная; компромиссная. Выбор той или иной модели стратегии финансирования сводится к установлению величины долгосрочных пассивов и расчету на ее основе величины чистого оборотного капитала как разницы между долгосрочными пассивами и внеоборотными активами ($ОК = ДП - ВА$). Следовательно, каждой стратегии поведения соответствует свое базовое балансовое уравнение.

Достичь идеального значения результата финансово-хозяйственной деятельности, как отмечают практически все экономисты - финансисты, трудно, да и не всегда необходимо, но надо по возможности стараться удерживаться в границах безопасной зоны. В связи с этим финансовый менеджер обычно ставит перед собой задачу найти наиболее приемлемое сочетание результата хозяйственной деятельности и результата финансовой деятельности в пределах допустимого риска. При этом речь должна идти не об удержании любой ценой раз и навсегда найденного равновесия, а о постоянном лавировании, внимательном контроле и регулировании неравновесных состояний вокруг точки равновесия.

При решении этой задачи приходится решать следующие вопросы:

1. Идти ли на отрицательный результат хозяйственной деятельности во время бурного наращивания инвестиций? Если да, то каков предел снижения результата хозяйственной деятельности и насколько длителен допустимый период, при котором результат хозяйственной деятельности будет меньше нуля?

2. Добиваться ли выражено положительного значения финансового результата? Если да, то с какой скоростью пружина будет затем сжиматься в обратную сторону, придавая результату финансовой деятельности отрицательное значение?

3. Добиваться ли симметричного изменения результата хозяйственной деятельности и результата финансовой деятельности? Наверное - «да», но это настоящее финансовое искусство и в данном случае предприятию возможно придется снизить темпы роста оборота и рентабельности.

Список литературы:

1. Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. - М.: Гардарики, 2009. - 296 с.

2. Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009. - 327 с.

3. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. - 576 с.

Алехина Анжелика Александровна

к.э.н., доцент кафедры

учета и финансов

Курский государственный университет

А.М. Грачев

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ И ПУТИ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Финансовый результат является главной целью осуществления предпринимательской деятельности. Интерес к этому понятию проявлялся с зарождения первых предприятий и продолжается в наше время. Причем в наши дни в связи с глобализацией национальных экономик и нацеленностью российской экономики на поддержку малого бизнеса этот вопрос приобретает особую актуальность. Целью данной статьи мы ставим рассмотрение понятия «прибыль», а также методов ее максимизации в рамках предприятия [1].

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе её предпринимательской деятельности за отчетный период. Финансовый результат может быть представлен рядом показателей, важнейшим среди которых является прибыль. Прибыль является многозначным экономическим понятием. Многие российские ученые рассматривали понятие прибыли, среди которых можно назвать: Савицкая Г. В., Селезнева Н. Н., Прыкина Л. В., Ковалев В. В., а также другие видные ученые отечественной науки [2].

Например Селезнева Н. Н. дает два определения понятию прибыль. Она считает, что прибыль:

1) это выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности;

2) это особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса [3].

По мнению Прыкиной Л. В., «прибыль – это часть дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов. Иначе – это сумма доходов от реализации продукции, работ, услуг, основных фондов, иного имущества и от доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям» [4].

Перейдем теперь непосредственно к анализу прибыли предприятия. Вполне естественно возникает вопрос, из чего состоит прибыль предприятия, какие статьи ее формируют [5].

Прибыль предприятия можно определить через доходы, которые можно разделить на:

- доходы от обычных видов деятельности;
- прочие доходы;
- чрезвычайные доходы [6].

Остановимся подробнее на каждом виде доходов предприятия и рассмотрим их более детально.

Доходы от обычных видов деятельности составляет выручка от продажи продукции и товаров. Также сюда относятся поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, дебиторская задолженность, арендная плата, лицензионные платежи [7].

К прочим доходам относятся поступления и платежи банков, компаний и предприятий, обусловленные проведением за определенный период финансовых, производственных, хозяйственных операций. Стоит заметить, что обычно операционные доходы включают чистую выручку от продаж, проценты по кредитам и вкладам, поступления арендных платежей, комиссионные сборы и другие денежные поступления [8].

Прочие доходы - это доходы предприятия, которые не связаны с производством и реализацией основной продукции. К ним относятся штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; поступления в возмещение причиненных предприятию убытков; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения и другие доходы [9].

К чрезвычайным доходам относятся поступления, которые возникают как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. [10].

Естественно в среде активно развивающихся предприятий всегда актуальным стоит вопрос об увеличении прибыли, так как максимизация прибыли является первостепенной задачей предприятия. Для увеличения прибыли на предприятии должны проводиться мероприятия следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж и др.;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- снижение затрат на производство;
- повышение производительности труда;
- ликвидация непроизводственных расходов и потерь;
- повышение технического уровня производства.

В данной статье мы попытались изложить свою точку зрения на формирование прибыли и пути ее увеличения. Нами были рассмотрены взгляды отечественных ученых на понятие прибыли и ее толкование. Мы сделали попытку раскрыть составляющие прибыли в рамках предприятия и пояснить их содержание. Также были рассмотрены в общем плане мероприятия, которые должны проводиться предприятиями в целях увеличения прибыли.

Список литературы:

1. Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии / А.П. Агарков [и др.]. - М.: Дашков и Ко, 2013. - 400.
2. Алексеева, Г.И. Бухгалтерский учет: Учебник / С.Р. Богомолец, Г.И. Алексеева, Т.П. Алавердова; Под ред. С.Р. Богомолец. - М.: МФПУ Синергия, 2013
3. Бахрамов, Ю. М. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. для вузов / Ю. М. Бахрамов. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 496 с. : ил. – (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения).
4. Белолипецкий, В. Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. Г. Белолипецкий. – Москва: КноРус, 2008. – 446 с.
5. Воронина, Л.И. Бухгалтерский учет: Учебник / Л.И. Воронина. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 480 с.
6. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
7. Клочкова, Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2014. - 448 с.
8. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2013. - 640 с.
9. Прыкина, Л.В. Экономический анализ предприятия [Текст] : учебник для вузов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 360 с.
10. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ [Текст] : учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 470 с.

*Грачев Артем Михайлович
студент 3 курса
экономического факультета
Региональный Открытый Социальный Институт*

Ю.Г. Жердева

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ КАПИТАЛ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ПОНЯТИЯ И ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Говоря о бизнесе, можно описать человеческий капитал как комбинацию человеческих факторов:

1) качества, которые человек приносит в свою работу: ум, энергия, позитивность, надежность, преданность;

2) способность человека учиться: одаренность, воображения, смекалка.

3) побуждения человека делиться информацией и знаниями: командный дух и ориентация на цели [3].

Если говорить о структуре интеллектуального капитала, то его составляющие неоднородны. Не смотря на то, что все они порождены человеческим интеллектом, одни из них существуют в виде знаний, неотделимых от обладающих ими людей, а другие образуют своего рода объективные условия применения этих знаний для повышения конкурентоспособности фирмы. При этом основу, стержень интеллектуального капитала составляет капитал человеческий. В области теории интеллектуального капитала чаще всего выделяют в нем следующие составные части:

1) человеческий капитал;

2) структурный капитал:

а) организационный капитал;

б) клиентский капитал.

Такое деление интеллектуального капитала на составляющие элементы имеет глубокий смысл. Если утрачен человеческий капитал, то автоматически теряет ценность структурный капитал. Какими бы прекрасными разработками не обладала компания, реализовать их будет некому. И наоборот, если утрачен структурный капитал, то персонал и менеджмент любой квалификации не смогут вести успешный бизнес [1.с.36].

Примерно то же самое можно сказать о соотношении организационного и клиентского капитала. Если нулевую оценку получает любой из этих двух факторов, то обесценивается и другой. В результате нулевую оценку получает весь структурный капитал и, следовательно интеллектуальный капитал в целом.

Еще один важный вывод сделанный Р.П.Булыга состоит в том, что стоимость каждого конкретного бизнеса в современных условиях определяется не только качеством, но и структурой всех элементов капитала предприятия.

Знания и информация без соответствующей организационной структуры и материально-технической базы теряют свою ценность. Но в тоже время даже самая сложная структура бизнеса и «навороченная» техника, неодушевленная адекватными знаниями персонала, также теряет смысл [1.с.37].

Максимальный эффект возможен при гармонично сбалансированной структуре всех элементов капитала бизнеса.

Список литературы:

1. Булыга Р.П. Интеллектуальный капитал бизнеса: методологические проблемы бухгалтерского учета и аудита учебник/под ред.Булыга.-2005г.
2. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала учебник / под ред. Дятлов.- 2000г.
3. http://abc.informbureau.com/html/xaeiaaxaneee_eaieoae.html.

*Жердева Юлия Геннадьевна
Студентка 1 курса магистратуры
Факультета экономики и менеджмента
Курский Государственный Университет*

ПРОБЛЕМА ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И НАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Кассовая наличность, а также связанные с ней кассовые операции – это область бухгалтерии, которая подлежит обязательному контролю со стороны государственных проверяющих органов, а также учредителей организации при рассмотрении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В большинстве организаций ежедневные операции с кассовой наличностью представляют собой неотъемлемую часть ее работы и функционирования, что в свою очередь подразумевает знание правовых основ, а также отслеживание изменений в данной сфере, несоблюдение которых может привести к получению штрафов. Этим подтверждается актуальность рассматриваемой темы.

Новые правила ведения кассовых операций вступили в силу 1 июня 2014 года с введением Указания ЦБ РФ № 3210-У от 11.03.14 «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства». Изменения затронули правила заполнения кассовых документов, однако унифицированные формы остались обязательными при работе с денежными средствами. Теперь предприятия могут сами выбирать формулу расчета лимита остатка наличности в кассе, а ИП и субъекты малого бизнеса имеют право отказаться от него совсем. Рассмотрим данные нововведения более детально.

С 1 июня все компании могут применять по своему усмотрению один из двух методов расчета лимита кассы – по доходам или по расходам, так как теперь формула расчета не привязана строго к поступлениям в кассу. Чтобы увеличить лимит, предприятия могут проанализировать величину их наличной выручки и расходов и принять решение с выгодой в свою сторону.

Для малых предприятий и ИП установлен упрощенный порядок ведения кассовых операций. Выражено это в том, что они теперь могут не устанавливать лимит кассы, издав указ об его отмене. Решение принимает руководство компании, которое может оставить данный лимит в целях безопасности хранения денег или для регулярного пополнения расчетного счета. Однако и в данном случае рекомендуется выпустить новый указ о подтверждении старого или принятии нового лимита во избежание штрафов со стороны налоговых органов [1].

Что же касается обособленных подразделений, то для них также теперь в обязательном порядке действует правило установления лимита кассы. По новым правилам компания и ее филиалы могут устанавливать разные лимиты в зависимости от выбранной формулы.

ИП согласно новому документу вправе не оформлять приходные и расходные кассовые ордера. Об этом сказано в пункте 4.1 Указаний № 3210-У. Но с другой — пункт 5 данного документа требует составлять приходный кассовый ордер всякий раз при приеме денег в кассу. Поэтому рекомендуется по-прежнему оформлять кассовые документы.

Нововведением при составлении кассовых документов стало то, что теперь директор может доверить оформление приходных и расходных кассовых ордеров работнику сторонней организации или частному бухгалтеру, с которым компания заключила договор бухгалтерского сопровождения. Приказ директора о назначении ответственного за оформление ордеров главный бухгалтер может не визировать. При отсутствии штатного или внештатного бухгалтера подписывать кассовые документы

должен руководитель, в том числе и за кассира. Частный бухгалтер или сотрудник организации, если заключен договор бухгалтерского обслуживания, не имеет права подписывать кассовые документы, а также выдавать или принимать наличность.

По новым правилам в расходном ордере сумму, которую получил из кассы работник компании или другой человек, теперь можно печатать в учетной программе или как и прежде писать прописью. Кроме того, в расходных ордерах компаний, где есть бухгалтер, больше не нужна подпись руководителя, если только директор сам не ведет бухгалтерский учет. Но вместе с тем составлять данный документ по-прежнему необходимо по унифицированной форме, которая предусматривает такой реквизит, как подпись директора. Поэтому в данном случае также не рекомендуется уходить от старых норм [3].

Все компании теперь могут вести кассовые документы в электронном виде, однако при условии, что на документах будет проставлена электронная подпись.

В указании № 3210 даны пояснения о том, какие документы можно подвергать корректировке при допуске ошибки. Так, теперь можно исправлять бумажные кассовую книгу, платежные и расчетно-платежные ведомости. Однако в данный список не попадают расчетные приходные и расходные кассовые ордера. Кроме того, электронные документы нельзя исправлять после того, как они подписаны. Документ с ошибкой можно только удалить, а вместо него надо создать новый. Тот же порядок предусмотрен и для электронной кассовой книги.

Со вступлением в силу нового документа нет необходимости распечатывать кассовую книгу в двойном экземпляре (исключение составляет кассовая книга обособленного подразделения), а при бумажном документообороте не надо вести ее электронный вариант [1].

Кроме того, теперь предприниматели освобождены от ведения кассовой книги, так как они регистрируют кассовые операции в книгах учета доходов или доходов и расходов. А при ЕНВД рассчитывают налог исходя из потенциально возможного дохода, и для них показатели наличной выручки значения не имеют [3].

Еще одно изменение с кассовой книгой касается обособленных подразделений, теперь ее должны вести все филиалы. В головной же офис подразделения должно передавать не листы кассовой книги, а их копии, заверенные руководителем подразделения и сдавать их из подразделения в офис теперь можно раз в год для составления отчетности.

По закону больше нельзя сдавать наличность в почтовое отделение с последующим зачислением ее на расчетный счет. Теперь сдать сверхлимитную сумму можно только в банк или в организацию, входящую в систему Банка России.

Новые правил также теперь действуют при заполнении заявления о выдаче денег под отчет. Согласно нововведению подотчетное лицо составляет заявление в произвольной форме, в том числе работник сам ставит сумму, число и срок, на который выдаются деньги или же за него это делает бухгалтер. Директор же подписывает документы, а не отвечает за их составление [1].

Следует сказать, что с 01.06.2014 вступило в силу еще одно Указание Банка России от 07.10.13 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов». Согласно нему максимальный размер расчетов наличными деньгами между организациями составляет 100 000 руб. Это ограничение не распространяется на наличные расчеты с участием физических лиц, не являющимися индивидуальными предпринимателями. Лимит наличных расчетов действует в отношении платежей по одному договору. При этом временные ограничения не имеют значения. Однако в то же время покупатель может оплатить несколько договоров с одним контрагентом, даже если общая сумма по этим договорам превышает 100 000 руб. У него также есть право внести наличными часть

цены договора, не превышающую 100 000 руб., включая случаи, когда общая цена договора превышает лимит наличных расчетов.

Однако в указании предусмотрены случаи, когда наличные можно расходовать без учета лимита расчетов:

- выплаты заработной платы;
- выплаты начислений социального характера;
- выдачи денег под отчет;
- расходования средств на личные нужды предпринимателя, при условии что выплата не будет направлена на его предпринимательскую деятельность [2].

Правильно будет согласиться, что соблюдение данных указаний является обязательным для всех организаций. При невыполнении установленных правил ведения кассовых операций, а именно при несоблюдении лимита кассы положен штраф в размере 50000 рублей. Превышение положенного остатка в кассе возможен только в дни больших выплат: при выдаче заработной платы, стипендий и других выплат. Во все остальное время излишек необходимо сдавать в банк на расчетный счет.

Кроме того, за превышение лимита наличных расчетов предусмотрена административная ответственность: для руководителя организации от 4000 до 5000 руб., а для организации от 40 000 до 50 000 руб.

В сложных ситуациях избежать ответственности за превышение положенного лимита кассы можно, выдав излишек в подотчет. При этом необходимо оформить заявление подотчетного лица о выдаче наличных денег. Ограничения по сумме в данном случае отсутствуют.

Для компании и ее филиалов можно установить отдельные лимиты, рассчитав их по более выгодной формуле. Данный порядок отражается приказом организации. Это поможет хранить в филиалах больше наличности и реже сдавать деньги в банк.

На мой взгляд, при работе с первичной документацией перспективным направлением является электронный документооборот. При его применении большая часть документов предприятия хранится централизованно в электронном виде, а необходимость печатания дополнительных копий просто отпадает. Преимущества данного нововведения колеблются от малозначительных до весомых при управлении организацией: быстрый поиск необходимого документа, небольшой объем печатных документов, высокая скорость согласования документов.

Кроме перечисленного можно отметить, что электронный документооборот служит повышению исполнительской дисциплины через возможность слежения за реальным исполнением дел. Сокращаются временные затраты как руководства, так и сотрудников при выполнении операций с документацией (создание, поиск, согласование и др.), а как следствие ускоряются и все происходящие на предприятии процессы. Кроме того, при электронном документообороте обеспечивается высокая конфиденциальность документов с помощью электронных систем защиты. Все вместе взятое способствует повышению конкурентоспособности предприятия за счет повышения скорости и качества обслуживания клиентов, а также четкого контроля всех процессов.

Таким образом, произошедшие изменения не кардинально изменили деятельность организаций, напротив, некоторые из них были приняты с выгодой в сторону последних. Но, в то же время несоблюдение установленных правил может повлечь за собой крупные штрафы, что свидетельствует о важности соблюдения законодательства.

Список литературы:

1. Указание ЦБ РФ № 3210-У от 11.03.14 «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [Электронный ресурс] // режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163618/. Дата обращения: 07.10.2014.

2. Указание Банка России от 07.10.13 № 3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» [Электронный ресурс] // режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162480/. Дата обращения: 07.10.2014.

3. Порядок ведения кассовых операций: особенности применения // Журнал Главбух [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/21275-poryadokvedeniya-kassovyh-operatsiy-osobennosti-primeneniya#ixzz3EgZena3h>. Дата обращения: 07.10.2014.

*Елена Викторовна Киреева
студентка 4 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

А.А. Комиссаренко

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Начавшийся еще в первобытном обществе процесс разделения труда человека был обусловлен, как известно, различной степенью умелости каждого члена общины в каком-либо деле. В настоящее время трудно даже представить, насколько огромный исторический путь прошло это явление и какую пеструю палитру своих проявлений оно имеет в современном обществе, охватывая, без преувеличения, все сферы деятельности человека.

Рассмотрим процесс разделения труда в современной организации. Предприятие содержит определенный штат сотрудников, необходимый для существования, работы и поддержания конкурентоспособности организации. Однако в настоящее время помимо найма на работу отдельного человека, организации также могут передавать выполнение определенных производственных или бизнес-функций целым компаниям, которые специализируются в соответствующей области. Такой процесс получил название «аутсорсинг», что в дословном переводе с английского языка означает «использование внешних (чужих) ресурсов».

На данный момент в мире существует большое количество видов аутсорсинга: в сфере производства, сфере информационных технологий, управления персоналом, в финансовой сфере, в области маркетинга и др. В российской предпринимательской практике наиболее часто пользуются услугами аутсорсинга бухгалтерии. Этот процесс, целью которого является снижение затрат предприятия и повышение эффективности его работы, имеет как положительные, так и отрицательные аспекты, а также ряд проблем, связанных с его распространением и развитием в нашей стране.

Аутсорсинг бухгалтерии в России появился в начале 90-х годов и зародился на базе аудита. В отличие от стран Европы и США, где бухгалтерским аутсорсингом пользуются около 80% организаций, в России этот процесс находится пока на начальной стадии развития. В Законодательстве РФ не существует такого термина, как «аутсорсинг». Его толкование различно у разных авторов. Так, Э.Абрамова определяет аутсорсинг, как «передачу на договорной основе непрофильных или сопутствующих

функций профессионалу» [1]. С.Наумова дает довольно точное определение бухгалтерского аутсорсинга, как передачи функций бухгалтерского учета или процессов ведения бухгалтерского учета или отдельных участков учета (учет заработной платы, учет основных средств, учет банковских операций и т. д.), иногда вместе с соответствующими активами внешнему (стороннему) поставщику или провайдеру, который предоставляет конкретную услугу по учету в течение установленного времени по согласованным сторонами расценкам, гарантируя определенное качество ведения учета и распределяя риски по ведению учета на себя и заказчика [2].

В журнале «Генеральный директор» за декабрь 2011 года проблеме развития аутсорсинга бухгалтерских услуг в России было выделено восемь страниц, на которых свое мнение высказывают профессионалы: генеральные директора и главные бухгалтера ведущих российских и международных компаний, имеющих представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Рязани, Ростове-на-Дону, Туле и др. городах. В статье были рассмотрены преимущества и недостатки данного вида услуг.

Главный бухгалтер компании «Мостотрест» Павел Меньшиков рассматривает вопрос о выгоде аутсорсинга бухгалтерии с точки зрения размера предприятия. Наиболее рациональным он считает использование такого вида аутсорсинга микропредприятиями, объясняя это тем, что объем операций в таких предприятиях сравнительно мал, а работа и содержание бухгалтера будет сопровождаться постоянными простоями в его работе. Павел Меньшиков пишет о том, что «самостоятельно отслеживать постоянные изменения бухгалтерского и налогового законодательства, вести учет и сдавать отчетность Генеральному Директору смысла нет: это значит отвлекаться от бизнеса, – а брать в штат бухгалтера на полную ставку разорительно» [3].

Преимущество аутсорсинга здесь налицо. Руководитель организации в таком случае может не тратить средства на заработную плату работников бухгалтерии, на содержание рабочего места, покупку оборудования и мебели и дополнительное обучение штатного сотрудника. Оплата работы квалифицированного и опытного специалиста обойдется ему на порядок дешевле.

Генеральный директор компании «Абсолют-инжиниринг» (Нижний Новгород) Роман Маячкин также придерживается мнения о преимуществе аутсорсинга перед содержанием собственного штата бухгалтерии, рассматривая ситуацию на примере средних предприятий и холдингов [3].

Кандидат социологических наук Трунина В.Ф. в своей статье «Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга в России» пишет еще об одном значительном преимуществе работы фирм-аутсорсеров бухгалтерских услуг – такие фирмы имеют в наличии большое количество квалифицированных специалистов не только в области бухгалтерского учета, но и юриспруденции, аудита, налогового учета, обладающих большим опытом работы и внушительными знаниями нестабильной нормативно-правовой базы Российской Федерации [4]. Компаниям, занимающимся аутсорсингом, для привлечения клиентов важна собственная репутация, поэтому риски, связанные с недоброкачественным выполнением услуг, застрахованы.

Однако в российской практике, как и в мировой, существует ряд недостатков системы бухгалтерского аутсорсинга.

Во-первых, деятельность аутсорсера является «непрозрачной». Отследить и проконтролировать работу специалистов, а вместе с ней и справедливую ее оплату, непросто. Стоит учесть тот фактор, что у разных компаний существуют различные

тарифные системы оплаты, в зависимости от числа операций и проводок, количестве обработанных документов или часов работы специалистов.

Во-вторых, не всегда выполняется условие сохранения коммерческих тайн предприятий-клиентов. Несмотря на гарантию наличия «китайских стен», которую предоставляют фирмы-аутсорсеры, при выборе такой фирмы нужно обратить внимание, сотрудничает ли она с предприятиями конкурентами клиента [5].

В-третьих, качество предоставление услуг по ведению учета и составлению отчетности, не всегда соответствует заявленному. Некоторые фирмы-аутсорсеры устанавливают очень низкую стоимость для своих услуг, что обусловлено в действительности выполнением работы некомпетентными сотрудниками, и даже порой студентами-практикантами.

Кроме того, в России значительно препятствует распространению аутсорсинга сложившийся у руководителей предприятий стереотип мышления о том, что наличие полного штата бухгалтерии является обязательным условием процветания организации, а «наемная» компания не сможет также эффективно разобраться в особенностях учета и быстро сориентироваться в специфике бизнеса, как уже знающая все «тонкости» работы своего предприятия бухгалтерия.

Значительным фактором, препятствующим использованию бухгалтерского аутсорсинга российскими фирмами, является также ведение некоторыми предприятиями двойной, или «черной» бухгалтерии.

Однако несмотря на наличие ряда проблем, аутсорсинг бухгалтерских услуг в России продолжает развиваться. Количество фирм, занимающийся оказанием данных услуг, заметно растет, в особенности в г.Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и других крупных городах России. Яркий пример применения аутсорсинга из российского опыта: передача на аутсорсинг сервисных подразделений крупнейшей энергетической компании «ЛУКОЙЛ».

И все же стоит заметить, что прежде чем обратиться в фирму-аутсорсер, организация должна провести разносторонний экономический анализ своей деятельности и перспектив ее развития. И лишь взвесив все «за» и «против», ответить на вопрос: «Стоит ли использовать бухгалтерский аутсорсинг?»

Список литературы:

1. Абрамова Э. Бухгалтерский аутсорсинг. // Аудит и налогообложение. — 2007. — № 3(135) — Стр. 79.
2. Панков В. В., Наумова С. А. Аутсорсинг в бухгалтерском учете. // Аудит и финансовый анализ: ВАК. — 2009. — № 1. — Стр. 1.
3. Генеральный директор. Профессиональный журнал руководителя №12. (72) Декабрь, 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — www.abuas.ru/download/GD_ABU.pdf
4. Трунина В. Ф. Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга в России [Текст] / В. Ф. Трунина, В. А. Стародубцева // Молодой ученый. — 2013. — №1. — С. 192-194.
5. Бизнес-словарь [Электронный ресурс]: Энциклопедии и Словари Коллекция энциклопедий и словарей 2009-2013 — Режим доступа. — URL: <http://slovari-online.ru/word/бизнес-словарь/китайская-стена.htm>

*Комиссаренко Алена Анатольевна
студентка 4 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ И ИСТОРИЯ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ В РОССИИ

«Учетная политика» - это план работы на год не только финансовых и бухгалтерских служб, но и всей организации в целом. Насколько точно все тонкости учетной работы, обусловленные спецификой деятельности организации, будут предусмотрены в ее «учетной политике», настолько верно будет выбрана оптимальная схема ведения бухгалтерского и налогового учета организации. От этого зависит сумма уплачиваемых налогов, возможные налоговые последствия в виде налоговых санкций и, соответственно, финансовое благополучие предприятий.

Понятие «учетной политики» появилось в нашем обиходе относительно недавно. При административно-командной системе управления экономикой в нашей стране у предприятий и учреждений не было никаких возможностей что-либо выбирать в организации или технике учета, действовали жесткие, четко определенные инструкции, вольное толкование которых рассматривалось как нарушение, что приводило к серьезным последствиям для руководителей.

С началом экономических реформ в России началось и реформирование действующей системы бухгалтерского учета и ее адаптация к международным стандартам бухгалтерской отчетности. Первым шагом в этом направлении стала разработка российских стандартов бухгалтерского учета - Положений по бухгалтерскому учету. И не случайно первым нашим стандартом стало Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98).(2)

С переходом к рыночным отношениям изменились подходы к ведению бухгалтерского учета в организациях. От жесткой регламентации учетного процесса со стороны государства в прошлом перешли к разумному сочетанию государственного регулирования и самостоятельности организаций в постановке бухгалтерского учета. Сущность новых подходов ведения бухгалтерского учета заключается в том, что на основе установленных государством общих правил бухгалтерского учета организации самостоятельно разрабатывают «учетную политику» для решения поставленных перед учетом задач.

Следует отметить, что значение «учетной политики» недооценивается многими организациями, к ее разработке они относятся формально, не изучают последствия применения тех или иных элементов. Выбранная организацией «учетная политика» оказывает существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на добавленную стоимость и имущество, показателей финансового состояния организации и т.д. То есть, «учетная политика» организации является важным средством формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики; без ознакомления с ней нельзя осуществлять сравнительный анализ показателей деятельности организации за различные периоды и тем более сравнительный анализ деятельности различных организаций.

Учетная политика организации - это принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета (первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущая группировка и итоговое обобщение фактов хозяйственной деятельности).

Для лучшего понимания термина «учетная политика» стоит обратиться к истории появления ведения бухгалтерского учета и проследить путь ее развития в России.

Понятие «учетная политика» пришло к нам с Запада. Российские бухгалтеры-практики узнали о существовании учетной политики лишь в 1991г. Сначала об «учетной политике» заговорили бухгалтеры, работающие в банковской сфере. Одним из первых отечественных нормативных документов, в которых упоминалась учетная политика, был утвержденный постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР от 24.06.1991 № 1483-I Устав Банка России. В нем утверждалось, что Банк России осуществляет на территории РСФСР денежно-кредитные отношения, в том числе путем проведения своей учетной политики.

Наряду с банкирами наиболее передовыми с точки зрения методологии бухгалтерского учета оказались российские фермеры: в Рекомендациях по ведению учета производственной деятельности в фермерском хозяйстве предлагалось метод определения выручки от реализации продукции устанавливать при разработке «учетной политики» на текущий год исходя из условий хозяйствования и заключения договоров.

Несмотря на то, что с термином «учетная политика» в 1991 году были уже знакомы банкиры и фермеры, прочно он вошел в понятие бухгалтерского учета и практику лишь в 1992 году. Произошло это благодаря принятию Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина России от 20.03.1992 № 10. Впоследствии первоначальная редакция была заменена новой (Положение по бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.)(3)

Изначально «учетная политика» воспринималась большинством практикующих бухгалтеров как возможность выбора одного из двух методов определения выручки от реализации продукции (работ, услуг): «по оплате» либо «по отгрузке», позднее понятие расширилось и стало употребляться в значении выбора одного из нескольких допускаемых законодательством способов учета.

После увеличения требований к «учетной политике» она превратилась в раздел учета, не единожды упоминаемый в нормативной базе. Тема «учетной политики» сделалась среди бухгалтерской аудитории весьма популярной, понимание принципов ее составления стало необходимым условием профессионального мастерства, поэтому значение «учетной политики» для бухгалтеров резко повысилось.

Каждое предприятие имеет возможность, согласно Положению по бухгалтерскому учету, выбрать любой приемлемый для себя вариант учета по тем или иным вопросам в зависимости от специфики деятельности предприятия. Эту возможность организации имеют благодаря утвержденной «учетной политике». Благодаря гибкости «учетной политики» ее использование предполагается всеми организациями независимо от организационно-правовых форм.

Наряду с преимуществами «учетная политика» имеет так же и ряд проблем. В первую очередь, это изменения законодательной базы по бухгалтерскому учету, т.к. существующие законодательные документы не могут предусматривать всех особенностей деятельности предприятий. Организации вынуждены разрабатывать собственные положения, которые должны быть четко обоснованы и аргументированы; не противоречить закону «О бухгалтерском учете» в Российской Федерации.(1) Во-вторых, в нормативных актах, где говорится о способах бухгалтерского учета, принимаемых ПБУ, очень часто встречаются слова и словосочетания «может использовать», «могут быть», «разрешается» и т.д. В данной формулировке не совсем понятно - любая ли вариантность, допускаемая нормативными актами по бухгалтерскому учету, является элементом «учетной политики». В третьих, обсуждения требует вопрос о сроках внесения изменений в «учетную политику» организаций. С

одной стороны, Положение по бухгалтерскому учету не исключает возможности внесения изменений в содержание «учетной политики» организации в течение отчетного года, с другой стороны Закон РФ «О бухгалтерском учете» сделать этого не позволяет.

Но каковы бы не были проблемы «учетной политики», ее появление в отечественной практике является важным шагом к приближению российского бухгалтерского учета к мировым стандартам. Правильно сформированная и корректно выполняемая «учетная политика» не только избавит от возможных штрафов (налоговых органов и внебюджетных фондов), но и позволит снизить убытки и увеличить эффективность бизнеса. «Учетная политика» действует на протяжении всего существования предприятия, поэтому, разрабатывая ее, необходимо учесть мельчайшие детали, предусмотреть будущие планы (расширение бизнеса, появление новых видов деятельности...).

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». Утверждено приказом Минфина РФ от 09 декабря 1998 г. № 60н. (ПБУ 1/98).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации». Утверждено приказом Минфина РФ от 06 октября 2008 г. № 106н. (ПБУ 1/2008).
4. Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013.
5. Кондраков Н.П. Учетная политика организаций 2013 в целях бухгалтерского финансового, управленческого и налогового учета. – М.: Проспект, 2013.
6. Учетная политика организаций на 2009 год: практическое пособие / М.Ю. Медведев. - М.: КНОРУС, 2009.
7. Веб-сайт: www.buh.ru.

*Косик Виктория Ивановна
Студентка 1 курса магистратуры
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»
Servik133@rambler.ru
Гребнева Марина Евгеньевна
К.с./х.н., доцент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет*

Д. В. Кузнецова

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ

В России аудит оценочных значений регулируется правилом (стандартом) № 21 «Особенности аудита оценочных значений». Он был введен Постановлением Правительства РФ от 16.04.2005 N 228. Он является аналогом МСА 540 «Аудит оценочных значений» (англ. ISA 540 «Audit of Accounting Estimates»), созданного комитетом по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации от февраля 2008 года.

По мнению авторов статьи Жарылгасовой Б.Т. и Савина В.Ю., под оценочными значениями понимаются исчисленные руководством экономического субъекта приблизительные значения показателей бухгалтерской отчетности, допустимые в

соответствии с правилами бухгалтерского учета при невозможности определения точных значений или при отсутствии независимых, внешних по отношению к экономическому субъекту, оценок [2].

Сущность аудита оценочных значений заключается в том, что аудитор должен получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства, подтверждающие оценочные значения. Для этого аудитор должен совершить независимую и объективную проверку. Ответственность за подготовку оценочных значений, внесенных в финансовую (бухгалтерскую) отчетность несет руководство аудируемого лица [5].

Согласно правилу (стандарту) № 21 «Особенности аудита оценочных значений» в оценочные обязательства входят [1]:

- а) оценочные резервы;
- б) амортизационные отчисления;
- в) начисленные доходы;
- г) отложенные налоговые активы и обязательства;
- д) резерв на покрытие убытков, понесенных в результате финансово-хозяйственной деятельности;
- е) убытки по договорам строительства, признанные до прекращения действия этих договоров.

По специфике конкретного показателя (технике расчета) оценочные значения подразделяют на простые и сложные, а по времени расчета — на текущие и отчетные [3].

При проверке оценочных значений аудитору рекомендуется [1]:

- а) провести общую и детальную проверку процедур, используемых руководством аудируемого лица при расчете оценочного значения;
- б) использовать независимую оценку для сравнения с оценкой, проведенной руководством аудируемого лица;
- в) проверить последующие события, в том числе события после отчетной даты, чтобы подтвердить правильность сделанного расчета.

Существует необходимость сравнить определения оценочных значений в законодательстве РФ и в международных правилах, которые отражены в таблице 1 (по Батуевой О.Б.).

По мнению В.Ф. Паля, Положение по бухгалтерскому учету 21/2008 задает больше вопросов, чем отвечает на них [3; с. 41]. Напомним, в рамках программы реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации должны были быть разработаны национальные стандарты в соответствии с МСФО, однако реформа затянулась и причин этому достаточно, наиболее существенной являются разногласия среди специалистов, принимающих участие в практической реализации реформы [3; с.41]. На вопрос о соответствии международным стандартам (текстам) российских положений на протяжении более 10 лет нет единой позиции [3; с.41]. Существовали две точки зрения [3; с.42]:

- 1) Адаптация текстов МСФО является необходимым условием для восприятия Положения по бухгалтерскому учету российскими бухгалтерами, т.к. их нетрадиционное содержание (правила учетной интерпретации) изложено нетрадиционным способом.
- 2) Необходимость разработки оригинальных текстов российских стандартов не являлась целью для специалистов, поддерживающих иную точку зрения, т.к. основной задачей выступает признание отчетности российских организаций их иностранными инвесторами. Соответственно должна была быть идентичность текстов российских стандартов и текста МСФО.

Таблица 1 - Определение понятия «оценочных значений» в российском и международном законодательстве

	Российское законодательство	Международное законодательство
Применение в бухгалтерском учете	Изменением оценочного значения признается корректировка стоимости актива (обязательства) или величины, отражающей погашение стоимости актива, обусловленная появлением новой информации, которая производится исходя из оценки существующего положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и обязательств и не является исправлением ошибки в бухгалтерской отчетности (ПБУ 21/2008 «Изменение оценочных значений»)	Изменение в расчетной оценке предполагает корректировку балансовой стоимости актива или обязательства (величины их погашения), которая производится исходя из оценки их текущего состояния, а также связанных с ними будущих выгод и обязанностей. (МСФО 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки»)
Применение в аудите	Оценочными значениями являются приблизительно определенные или рассчитанные работниками аудируемого лица на основе профессионального суждения значения некоторых показателей при отсутствии точных способов их определения (ПСАД № 21 «Особенности аудита оценочных значений»)	Оценочное значение – это приблизительное определение суммы статей учета в отсутствии точных способов измерения (МСА540 «Аудит оценочных значений»)

Особенности аудита оценочных значений в РФ:

- 1) расчет оценочных значений в зависимости от специфики конкретного показателя может быть простым или сложным (при сложных расчетах могут потребоваться специальные знания и профессиональное суждение)

- 2) ввиду неопределенности, присущей оценочному значению, оценка расхождений может быть более сложной, чем в других областях аудита;
- 3) аудитор, не обладающий достаточными знаниями в расчёте оценочного значения, должен привлечь к работе независимого эксперта, т.к. в стандарте указано, что получить подтверждение оценочных значений сложнее, чем других статей бухгалтерской отчётности;
- 4) аудитор должен провести арифметическую проверку расчетов;
- 5) наличие в финансовой (бухгалтерской) отчетности оценочных значений возрастает риск ее существенных искажений;
- 6) оценочное значение может являться частью постоянно функционирующей системы бухгалтерского учета либо частью системы, функционирующей только в конце отчетного периода;
- 7) в случае если в результате неопределенности или отсутствия объективных данных невозможно рассчитать адекватные оценочные значения, аудитор решает, следует ли на этом основании модифицировать аудиторское заключение;
- 8) при расхождении между аудиторской оценкой суммы, подтвержденной аудиторскими доказательствами, и оценочным значением, отраженным в финансовой (бухгалтерской) отчетности, аудитор должен определить, существует ли необходимость корректировки финансовой (бухгалтерской) отчетности в связи с наличием такого расхождения.

8.1) в случае если разница имеет разумный характер (например, ввиду того, что сумма в финансовой (бухгалтерской) отчетности не выходит за рамки допустимой ошибки), аудитору нет необходимости требовать корректировки;

8.2) в случае если аудитор считает, что существующая разница не имеет разумного характера, он должен обратиться к руководству аудируемого лица с предложением пересмотреть оценочное значение;

8.3) в случае отказа разницу следует считать искажением и рассматривать вместе с остальными искажениями при оценке того, существенны ли последствия таких искажений для финансовой (бухгалтерской) отчетности;

9) понимание процедур и методов, в том числе системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, используемой руководством аудируемого лица при расчете оценочных значений, важно для аудитора при планировании характера, временных рамок и объема аудиторских процедур;

10) определение достаточных надлежащие аудиторских доказательств, подтверждающие оценочные значения, необходимо для получения обобщающих показателей об имуществе организации, их источниках, операциях с ними.

По-моему мнению, Международный стандарт 540 «Аудит оценочных значений», разработанный комитетом по международным стандартам аудита, является качественным руководством для аудитора при проведении аудиторской проверки. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности №21 максимально адаптировано под российские условия функционирования предприятия. Таким образом, происходит интеграция, слияние и сближение российских правил и международных стандартов аудиторской деятельности, которые обеспечивают необходимое развитие в области аудита оценочных значений.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» [Электронный ресурс] // Режим доступа base.garant.ru/12128253 Дата обращения от 6.10. 2014 г.

2. Аудит оценочных значений/ Жарылгасова Б.Т., Савин В.Ю.// Аудиторские ведомости - 2008, № 6 -
3. Оценочные значения в российской и зарубежной практике / Батуева О. Б. // Вестник Бурятского государственного университета. - 2011. - Вып. 2: Экономика и право. - с. 40-44.
4. Аудит оценочных значений [Электронный ресурс] // Режим <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/audit-ocenochnyh-znacheniy.html> / Дата обращения от 07.10. 2014 г.
5. Особенности аудита оценочных значений [Электронный ресурс] // Режим <http://www.tepka.ru/audit/55.html> / Дата обращения от 05.10. 2014 г.

*Кузнецова Диана Владимировна
студентка 3 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

Ю.И. Лысенко

АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нестабильная экономическая ситуация и непредсказуемые геополитические процессы вынуждают владельцев предприятий искать всё более эффективные методы защиты и оптимизации бизнеса. Стремление создать конкурентоспособное предприятие требует от компаний гибкого приспособления к изменяющейся рыночной конъюнктуре. В сочетании с ростом зрелости рынка и самого инструмента аутсорсинга это служит сильным стимулом для многих предприятий рассматривать вариант использования услуг аутсорсинга бизнес-процессов.

Истоки практического аутсорсинга относятся к периоду противостояния в автомобилестроении двух великих менеджеров — Генри Форда и Альфреда Слоуна в 30-х годах XX века. Альфред Слоун применил новаторскую методологию аутсорсинга, перепоручив отдельные непрофильные функции предприятия сторонним фирмам.

Лишь в 1990-е гг. аутсорсинг становится объектом научных исследований: появляются первые публикации по построению оптимальных стратегий его внедрения. Однако до сих пор малоосвещенными остаются следующие аспекты:

- 1) разработка законодательной базы и аппарата для данного вида услуг;
- 2) оценка затрат на проведение аутсорсинговых операций и механизм формирования цены на услуги;
- 3) распределение риска ответственности между участниками аутсорсинговой сделки;
- 4) повышение качества услуг.

Термин аутсорсинг (outsourcing) заимствован из английского языка и дословно переводится как использование чужих ресурсов. Иными словами, аутсорсинг – это передача на договорной основе непрофильных функций другим организациям, которые специализируются в конкретной области и обладают соответствующим опытом, знаниями, техническими средствами. Наиболее востребован аутсорсинг в сфере финансов и бухгалтерского учета: постановка, ведение, бухгалтерского и налогового

учета, составление отчетности, ведение дел с налоговыми инспекциями вплоть до судебных разбирательств с привлечением юристов.

Основные причины развития аутсорсинга как явления глобализации:

- 1) низкая производительность собственных компьютерных систем;
- 2) стремление снизить издержки производства;
- 3) стремление к большей гибкости компании;
- 4) ориентация на ключевые виды деятельности в период острой конкурентной борьбы или крупных преобразований;
- 5) ограничения по различным критериям(площади).

В Европе и США степень развития рынка бухгалтерского аутсорсинга позволяет компаниям спокойно заниматься основной деятельностью, предоставляя налоговую отчетность и иные сегменты бухгалтерского учета профессионалам. Так в Европе услугами аутсорсеров пользуются 86% компаний малого и среднего бизнеса, в США — 92%, в Израиле — 96%.

В России первая конференция по этой тематике прошла еще в 2000 г., и спрос на подобные услуги последние 10 лет ежегодно увеличивается на 40 - 50%, но востребованы они пока чаще всего западными компаниями, работающими в Российской Федерации, а также совместные предприятия. Это скорее вынужденная мера, ведь иностранные бизнесмены, работающие в Российской Федерации, не всегда хорошо ориентируются во всех тонкостях российского законодательства, в связи с чем и прибегают к услугам аутсорсинговых фирм.

По данным компании «ColemanServices», доля заказов со стороны российских организаций сегодня составляет примерно 10%.

Согласно п.2 ст.7 «Организация ведения бухгалтерского учета» Закона о бухгалтерском учете руководители организаций могут в зависимости от объема учетной работы:

- а) учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером;
- б) ввести в штат должность бухгалтера;
- в) передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту;
- г) вести бухгалтерский учет лично.

Сделаем более подробное разъяснение отдельных аспектов, которые характеризуют экономическую ценность и преимущества аутсорсинга

- 1) доступ к технологиям и решениям более высокого уровня, которых нет у организации, а также возможность воспользоваться специализированными функциями, для выполнения которых организация не имеет специалистов или ресурсов;
- 2) Применяет апробированные технологии ведения учета и владеет механизмом быстрой и эффективной их актуализации;
- 3) концентрация управленческих усилий на основной деятельности;
- 4) Оплата труда высококвалифицированного штатного бухгалтера достаточно высока, поэтому, пользуясь услугами сторонней организации, организация-заказчик снижает затраты по оплате труда бухгалтерии;
- 5) грамотное составление договора гарантирует заказчику полную ответственность организации - аутсорсера в размере возможных штрафных санкций со стороны контролирующих органов;
- 6) Фиксированные и предсказуемые затраты на ведение процесса учета;
- 7) Заинтересованность в минимальном времени выполнения задачи;

8) оплата услуг аутсорсера входит в затраты и уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и НДС;

9) Ответственность аутсорсера застрахована;

10) доступ к современным технологиям, обновлениям, инновациям и ИТ при постоянной величине затрат.

Очевидно, что отпадают затраты, связанные с наймом штатного сотрудника (или нескольких сотрудников) и относящиеся напрямую к этому затраты в оборудованном рабочем месте, производственные площади, покупку и постоянное обновление ПО, техническое оборудование, обучение, обусловленное необходимостью постоянного повышения квалификации сотрудника закупка канцтоваров. Нет увеличения налоговой базы по страховым взносам на сумму заработной платы штатного специалиста. Несет ответственность в крайне ограниченных размерах в соответствии с законодательством

Говоря о правовом аспекте следует уточнить, что понятие «аутсорсинг» в российском законодательстве отсутствует. Можно воспользоваться ст. 421 ГК РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора и п.2 ст.779 ГК РФ о договоре возмездного оказания услуг.

В целях уменьшения налоговых рисков при заключении договоров аутсорсинга рекомендуется учитывать следующее:

- в договор необходимо включить все существенные условия, предусмотренные действующим законодательством для договоров данного вида, а предмет договора должен быть четко прописан;

- если деятельность аутсорсера лицензируется, то нужно проверить наличие лицензии;

- операции по оказанию аутсорсинговых услуг должны быть правильно оформлены, подтверждены документами;

Как правило, ведение учета специализированной организацией ведется по следующей схеме. В штате организации имеется специалист, который ведет первичную учетную документацию, которая затем передается в специализированную организацию для отражения хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете. В большинстве случаев каждый день передаются только копии документов (по факсу или электронной почте), а в конце месяца доставляются оригиналы первичных бухгалтерских документов.

В бухгалтерском учете расходы на оплату услуг аутсорсинга признаются в качестве управленческих расходов, формирующих расходы по обычным видам деятельности и принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, установленной договором с фирмой-аутсорсером в том отчетном периоде, в котором услуги были оказаны.

Согласно п. 5 Закона о бухгалтерском учете бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации а для организаций, использующей аутсорсинг, подписывается также руководителем организации-аутсорсера по доверенности на её представителя.

Что касается налоговой отчетности, то именно организация, доверившая учет сторонней фирме, несет ответственность в соответствии с НК РФ и именно ей в случае обнаружения нарушений придется платить недоимки, штрафы и пени. Поэтому в договоре следует предусмотреть степень ответственности специализированной организации, чтобы иметь возможность возместить суммы уплаченных штрафных санкций за ее счет (хотя бы частично). Следует помнить, что уголовная и административная ответственность за выявленные нарушения все равно лежит на руководителе и главном бухгалтере предприятия.

Изучая зарубежный опыт, можно отметить интересную деталь: организации, заинтересованные в финансовых инвестициях, при этом не планирующие использовать аутсорсинг, часто рискуют получить отказ от инвестора. Отсутствие концентрации ресурсов, большой штат, перегруженность предприятия функциями расценивается как плохое планирование и расточительность.

Юрий Ефросинин, управляющий директор Kelly OCG Russia, отметил две причины, тормозящие развитие аутсорсинга в России. К первой он отнес смешение понятий аутсорсинга и аутстаффинга, ко второй – ожидание значительного снижения издержек и неправильный подсчет. За рубежом от аутсорсинга, в первую очередь, ожидают повышения производительности.

Сергей Македонский, президент Ассоциации стратегического аутсорсинга «АСТРА» отметил, что в стране наблюдается недостаток профессиональных кадров в сфере аутсорсинга как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков. Он также сообщил, что рынок аутсорсинга растет выше, чем среднерыночные показатели, но дальнейшее его развитие, будет зависеть от консолидированных усилий игроков.

По данным рейтинга российских компаний в области аутсорсинга учетных функций за 2011 г., подготовленного агентством «Эксперт РА», наиболее востребованными являются:

- услуги по ведению бух и нал учета 44%
- расчет заработной платы (22%),
- подготовка отчетности по МСФО (8%)

По оценкам экспертов, объем российского рынка бухгалтерского аутсорсинга сегодня составляет от 50 до 100 млн. долл. США. Лидерами на рынке аутсорсинга бизнес-процессов в России являются: PricewaterhouseCoopers, КПМГ, BDO, «Интерком-Аудит», «ФинЭкспертиза».

Изучая профиль потребителей данной услуги можно выявить, что наибольшей популярностью бухгалтерский аутсорсинг пользуется у микропредприятий. Объем операций в таких фирмах крайне мал: несколько актов об оказании услуг в месяц, отсутствие командировок, десятков снятий денежных средств с расчетного счета в квартал и, как правило, один сотрудник (он же Генеральный Директор). Для таких фирм аутсорсинг бухгалтерии – единственно верное решение. Самостоятельно отслеживать постоянные изменения бухгалтерского и налогового законодательства, вести учет и сдавать отчетность генеральному директору смысла нет: это значит отвлекаться от бизнеса, – а брать в штат бухгалтера на полную ставку разорительно.

Бизнес малых и средних фирм относительно стабилен. Здесь загрузка бухгалтеров часто ниже нормативной. Часто средние компании либо переплачивают сотрудникам, либо устанавливают им заведомо низкие оклады, что не устраивает хороших специалистов. Недовольство уровнем оплаты с неизбежностью негативно отразится на качестве работы бухгалтеров. Поэтому таким фирмам было бы полезно отдать бухгалтерию на аутсорсинг.

У холдинговых структур, численность бухгалтерии в которых обычно растет медленнее бизнеса, наряду с объемом учетных процедур возрастает и их сложность. Увеличивается число нестандартных операций, требующих профессиональной оценки и классификации. Однако, в отличие от компаний первых двух категорий, холдинговым предприятиям передать бухгалтерский учет на аутсорсинг крайне затруднительно, так как сложно составить договор, который бы четко формализовал все процедуры взаимодействия, а также устанавливал однозначные критерии оценки результатов работы и, главное, уровень ответственности. Риск получить недостоверную отчетность и навлечь на себя претензии со стороны налоговых органов существенно возрастает.

Пол данным рейтингового агентства «Эксперт РА» прирост суммарной выручки ведущих компаний в области аутсорсинга учетных функций в 2012 году составил 23%, а ее объем – 5,99 млрд рублей. Повышение динамики данный рынок аутсорсинга бизнес-процессов демонстрирует третий год подряд: в предыдущие два года темпы роста доходов его участников составили 17% и 13% за 2011 и 2010 гг. соответственно.

Подводя итог, можно отметить, что аутсорсинг как инструмент повышения эффективности бизнеса имеет весьма серьезные перспективы. Это необходимый элемент финансового успеха, обеспечивающий лидерскую позицию компании на рынке.

По мнению большинства ведущих экономистов и финансистов, в России есть потенциал для того, чтобы аутсорсинг сделал рывок, есть предпосылки для его взрывного роста, но вместе с тем, существуют ограничивающие факторы, к которым можно отнести общеэкономическую ситуацию, модели ведения бизнеса, отсутствие долгосрочных контактов и профессиональных кадров.

В настоящее время тенденции, стратегии и понимание общей картины развития аутсорсинговых услуг наиболее полно рассматриваются на различных форумах и конференциях, посвященных аутсорсингу бизнес-процессов, таких как Russia BPO Summit 2011 и международных форумов «Стратегия аутсорсинга 2010, 2011». Подобные форумы являются деловой площадкой для анализа основных тенденций аутсорсинга в России и в мире, обсуждения трансформации деловой и корпоративной среды для формирования и развития рынка аутсорсинга в России, а также демонстрации примеров успешного и эффективного использования аутсорсинга в России и за рубежом. Цель таких мероприятий – содействие развитию рынка аутсорсинга для увеличения конкурентоспособности, прибыльности и роста российских предприятий.

Ключевыми условиями роста на рынке аутсорсинга являются экономическая стабильность, доступность налогового законодательства, стратегия экономического роста.

Список литературы:

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие/ Б.А.Аникин, И.Л.Рудая; Гос. ун-т упр.-М.: ИНФРА-М, 2007.
2. Бравар Ж-Л, Морган Р. Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений.— М.: Баланс Бизнес Букс, 2007г.
3. Михайлов, Д.М. Аутсорсинг: новая система организации бизнеса: учебное пособие для вузов / Д.М.Михайлов. – М.: КноРус, 2009.
4. ХейвудДж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2002.
5. Шершульский В. Все на аутсорсинг! // Эксперт, 2009, №26.

*Лысенко Юлия Игоревна
студентка 3 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ИХ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ

В качестве одного из критериев признания нематериального актива, ПБУ 14/2007 содержит требование наличия у организации права на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации - патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.) [3, п.3]. Известные примеры нематериальных активов (патенты, лицензии, товарные знаки и т.д.) с позиции Гражданского Кодекса РФ признаются объектами интеллектуальной собственности [1]. Интеллектуальная собственность на сегодняшний день представляет собой экономический ресурс с неограниченным потенциалом. Поскольку она включает в себя совокупность исключительных прав, относящихся к имуществу организации и имеющих обоснованную денежную оценку, ее можно рассматривать как объект бухгалтерского учета и налоговых правоотношений.

Основными задачами в стратегическом управлении интеллектуальной собственностью являются:

- учет, систематизация и анализ использования объектов интеллектуальной собственности;
- определение доминирующего объекта в перспективном планировании деятельности фирмы (предприятия, учреждения);
- осуществление правовой охраны объектов интеллектуальной собственности;
- определение объектов интеллектуальной собственности, предлагаемых к реализации, и их коммерциализация.

При оформлении интеллектуальной собственности следует учитывать ряд особенностей:

1. Интеллектуальная собственность не передается по договору дарения, договору купли-продажи и договору мены, поэтому эти виды договоров не являются основаниями для учета интеллектуальной собственности в нематериальных активах организации.

2. Договоры, связанные с передачей интеллектуальной собственности (договор об уступке прав, лицензионный договор, договор о ноу-хау, договор о создании объекта интеллектуальной собственности), могут содержать условие безвозмездности передачи прав или условие неденежной формы оплаты (ценными бумагами, товарами и т. п.).

3. Договоры о передаче прав на некоторые виды объектов интеллектуальной собственности подлежат обязательной регистрации уполномоченным государственным органом, без которой такие договоры недействительны.

4. На авторские и смежные права по желанию авторов и иных граждан-правообладателей может быть выдано соответствующей общественной организацией свидетельство той или иной формы в качестве документа о регистрации прав или объекта авторских прав. Однако такой документ для организации-правообладателя не может служить самостоятельным основанием для внесения прав в активы

организации. Основным документом для таких целей является соответствующий договор об уступке прав, лицензионный договор, договор о создании объекта интеллектуальной собственности. Только на основании этих документов организация принимает на себя соответствующие права, передаваемые ей автором или его правопреемником. Для автора произведения выданное общественной организацией свидетельство о регистрации его прав может служить дополнительным подтверждением действительности его правомочий, передаваемых организации в том или ином объеме. Оригинал или заверенная копия такого документа могут быть приложены к соответствующему договору.

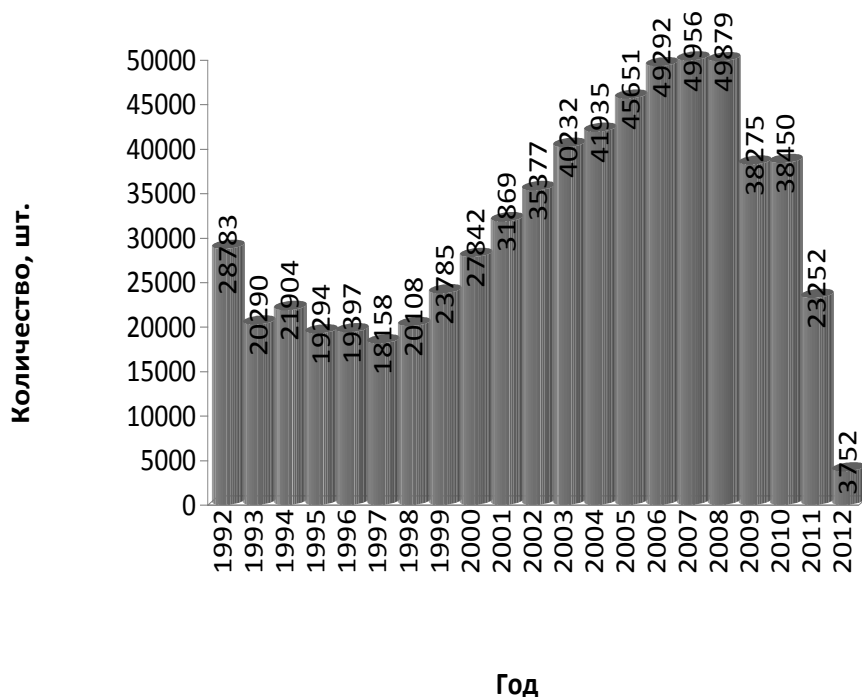


Рисунок 1 - Количество патентов в России [4]

Очень важно обращать внимание на территорию действия охранного документа, договора. Если охранный документ и договор об уступке действуют на всей территории страны, то границы лицензионного договора и договора о ноу-хау могут быть ограничены не только границами страны, но и границами республики, области, края и других территориальных образований. Охранный документ может быть выдан не только патентным ведомством России, но и ведомствами других стран. Отличие таких документов заключается в том, на территории какого государства при уплате пошлин будет действовать охранный документ и, соответственно, каким национальным государством будет регулироваться охрана исключительных прав.

Сторонами договоров могут быть не только российские резиденты, но также и резиденты других стран.

В настоящее время не только на международном, но и на российском рынке прав происходит перераспределение привилегий посредством выдачи патентов и приобретения лицензий. Патентная статистика является одним из основных показателей научно-технического прогресса. Постоянно увеличивающееся в различных странах количество патентных заявок свидетельствует о том, что патентная защита становится одной из стратегических целей как отдельно взятых компаний, так и государств.

Таким образом, способность предприятия отстоять свои эксклюзивные права на интеллектуальную собственность – запатентовать собственность, позволит

неповторимому продукту, эксклюзивной технологии, значимому изобретению стать основой будущему получению экономических выгод и законных преимуществ.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994г. №51-ФЗ (в ред. от 01.01.2013г.)//Консультант Плюс: Версия Проф. [Электронный ресурс]/ АО «Консультант Плюс»: - М, 2013;
2. Патентный закон Российской Федерации от 23.09.1992г. № 3517-1 (в ред. от 02.02.2006г.)//Консультант Плюс: Версия Проф. [Электронный ресурс]/ АО «Консультант Плюс»: - М, 2013;
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (в ред. от 24.12.2010г. №186н) [Текст]: Все положения по бухгалтерскому учету: с изм. и доп. на 2013г. – М.: Эксмо, 2013. – с.79-87.
4. Патентная активность: Россия и США - Аналитическое исследование из цикла «Индикаторы инновационного развития российской экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbk.ru/researches/patent_activity_russia_vs_usa.pdf;

*Овчинникова Елена Александровна
студентка 2 курса магистратуры
Курский государственный университет
Elena-fpk@yandex.ru*

Овчинникова О.А., Парушина Н.В.

АМОРТИЗАЦИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В соответствии с российским положением по бухгалтерскому учету (ПБУ) 14/2007 «Учет нематериальных активов» [1] нематериальным считается не имеющий материально-вещественной формы актив, который способен приносить организации экономические выгоды (при условии, что организация имеет право на получение этих выгод), в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. При этом объект может быть идентифицирован от других объектов, его фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена, а организация не предполагает его продажу в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

МСФО 38 «Нематериальные активы» [2, с. 96] под нематериальным активом (intangible asset) предлагает понимать идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы. При этом актив должен приносить экономические выгоды и контролироваться компанией.

Признак идентифицируемости (identifiable) нематериального актива (НМА) подразумевает возможность отделения экономических выгод, связанных с его использованием, от деловой репутации (goodwill), приобретенной в ходе объединения компаний. Отделяемые активы можно реализовать (продать, обменять, арендовать) без выбытия экономических выгод, поступающих от других активов.

Контроль (control) предполагает право на получение экономических выгод от использования актива (в форме увеличения доходов или сокращения затрат) и ограничение доступа другим лицам к этим выгодам. Компания может получать

экономические выгоды от использования ресурса (например, знания и навыки персонала компании), но при этом не контролировать его (трудовые ресурсы не отражаются в отчете о финансовом положении компании в качестве её активов).

Российская практика учета предполагает, что если по НМА возможно определить срок полезного использования, то по такому активу ежемесячно будет начисляться амортизация. При этом под сроком полезного использования подразумевается выраженный в месяцах период, в течение которого организация предполагает использовать нематериальный актив с целью получения экономической выгоды (или для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации).

Если срок полезного использования по НМА не определен, амортизация по нему не начисляется до того момента, пока срок полезного использования не будет достоверно определен.

Определение срока полезного использования нематериального актива производится исходя из:

- срока действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации и периода контроля над активом;
- ожидаемого срока использования актива, в течение которого организация предполагает получать экономические выгоды (или использовать в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации).

Для отдельных видов нематериальных активов срок полезного использования может определяться исходя из количества продукции или иного натурального показателя объема работ, ожидаемого к получению в результате использования активов этого вида.

Определение ежемесячной суммы амортизационных отчислений по НМА, согласно ПБУ 14/2007 [1] производится одним из следующих способов (табл.1):

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Таблица 1 – Порядок расчета сумм амортизационных отчислений НМА по ПБУ 14/2007

Способ амортизации	Порядок расчета ежемесячной амортизационных отчислений
Линейный способ	Определяется исходя из фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) нематериального актива равномерно в течение срока полезного использования этого актива
Способ уменьшаемого остатка	Определяется исходя из остаточной стоимости (фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) за минусом начисленной амортизации) нематериального актива на начало месяца, умноженной на дробь, в числителе которой - установленный организацией коэффициент (не выше 3), а в знаменателе - оставшийся срок полезного использования в месяцах
Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	Определяется исходя из натурального показателя объема продукции (работ) за месяц и соотношения фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива.

Выбор способа определения амортизации НМА производится организацией исходя из расчета ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования актива, включая финансовый результат от возможной продажи данного актива. В том случае, когда расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования НМА не является надежным, размер амортизационных отчислений по такому активу определяется линейным способом.

Согласно МСФО 38 [2, с.100], все НМА делятся на две группы: активы с определенным (ограниченным) сроком полезного использования (intangible assets with a finite useful life) и активы с неопределенным сроком полезного использования (intangible assets with indefinite useful life). Срок полезного использования считается неопределенным, если на основе анализа всей уместной информации невозможно установить предел периода, в течение которого актив будет приносить компании экономические выгоды (в виде чистых поступлений денежных яств).

Первая группа нематериальных активов амортизируется на систематической основе в течение срока полезного использования. При определении этого срока могут приниматься во внимание разные факторы, в том числе:

- ожидаемое использование актива компанией;
- типичная продолжительность жизненного цикла аналогичных активов, а также доступная информация о сроках их полезного использования;
- техническое, технологическое, коммерческое и иные формы устаревания;
- стабильность отрасли, в которой используется актив, и изменение в спросе на продукцию, производимую с использованием актива;
- ожидаемые действия конкурентов;
- уровень затрат на обслуживание актива, необходимых для получения запланированных экономических выгод, возможность компании достичь этого уровня;
- юридические и иные ограничения на использование актива;
- зависимость срока полезного использования актива от сроков полезного использования других активов.

МСФО 38 предусматривает следующие методы начисления амортизации НМА:

- линейный;
- уменьшаемого остатка;
- производственный.

При использовании линейного метода (straight-line method) стоимость НМА равномерно распределяется в течение срока их полезного использования. Данный метод широко используется в международной практике в силу своей простоты, в то же время он нарушает принцип соответствия доходов и расходов, так как сумма амортизационных расходов одинакова каждый год на протяжении всего срока полезного использования объекта независимо от выгод (доходов), получаемых от его использования.

В МСФО производственный метод (units of production method) основан на том, что амортизация является только результатом эксплуатации объекта НМА и период не играет никакой роли в процессе ее начисления. Накопленная амортизация увеличивается ежегодно в прямой зависимости от объема выпуска. Остаточная стоимость объекта уменьшается до тех пор, пока не достигнет ликвидационной стоимости. При отсутствии выпуска продукции амортизационные расходы за данный период будут равны нулю. Применение этого метода позволяет реализовать принцип соответствия. Вместе с тем основная трудность метода состоит в том, что предполагаемый объем работ, которые будут выполнены с использованием актива, должен быть определен на момент принятия объекта к учету.

МСФО предполагает при методе уменьшаемого остатка (diminishing balance method) использовать постоянный коэффициент, который, как правило, равен удвоенному коэффициенту при линейном списании. Этот коэффициент умножается на величину остаточной стоимости объекта. Предполагаемая ликвидационная стоимость учитывается только в последний год работы актива. Метод редко применяется на практике, однако в некоторых странах (например, в США) к нему обращаются для целей налогообложения.

Следует отметить, что в англоязычной терминологии для характеристики амортизации НМА используется понятие «amortization», так как для таких активов характерно моральное устаревание. В странах с англо-американской моделью учета, как правило, не используется отдельный счет для отражения накопленной амортизации. Начисление амортизации учитывается непосредственно по кредиту счета, предназначенного для отражения НМА, поэтому конечное сальдо по счету НМА всегда будет показывать их остаточную стоимость.

Сформулируем предложения по оптимизации процесса амортизации НМА на примере НМА нефте- и газодобывающих отраслей.

Сроки полезного использования НМА должны быть определены экспертной комиссией, исходя из срока действия охранных документов и ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого предприятие может получать экономические выгоды (доход).

Срок полезного использования нематериального актива ежегодно необходимо проверять в ходе инвентаризации на необходимость его уточнения. В случае существенного изменения продолжительности периода, в течение которого предприятие предполагает использовать актив, срок его полезного использования подлежит уточнению. Возникшие в связи с этим корректировки необходимо отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности как изменения в оценочных значениях. Изменения в оценочных значениях нужно отражать перспективно, т.е. амортизацию за предыдущие отчетные годы не пересчитывать.

Если в отношении НМА в ходе инвентаризации будет пересмотрен срок полезного использования, то новая норма амортизации целесообразно рассчитывать одним из двух способов:

1 способ: норма определяется исходя из оставшегося срока полезного использования. При начислении амортизации новая норма применяется к остаточной стоимости нематериального актива;

$$НОРМ_АМОРТ = (1 / ОСТАТ.\ СРОК) \times 100\% \quad (1)$$

2 способ: норма пересчитывается исходя из полного срока полезного использования и при начислении амортизации применяется к первоначальной стоимости нематериального актива:

$$НОРМ_АМОРТ = ((ПЕРВН_СТОИМ - АМОРТ) / (ПЕРВН_СРОК - СРОК_ФАКТ)) / ПЕРВН_СТОИМ \times 100\%, \quad (2)$$

где:

- НОРМ_АМОРТ* - Новая норма амортизации в % к первоначальной стоимости объекта нематериального актива;
- ПЕРВН_СТОИМ* - Первоначальная стоимость объекта;
- АМОРТ* - Сумма амортизации по объекту до момента пересмотра срока полезного использования
- ПЕРВН_СРОК* - Первоначальный срок полезного использования, присвоенный объекту в момент его принятия к учету (в годах) с учетом изменений в сроке полезного использования

СРОК_ФАКТ – Фактический срок полезного использования объекта до момента пересмотра срока полезного использования (в годах)
ОСТАТ. СРОК = Вновь установленный срок полезного использования, оставшийся до окончания эксплуатации

Например, в ходе годовой инвентаризации в декабре 2013г. по НМА пересмотрен срок полезного использования в сторону увеличения на 2 года

Изначально срок полезного использования был установлен – 5 лет. Фактически объект используется 4 года. Первоначальная стоимость 100 тыс. руб. Остаточная стоимость на 31.12.2013г. 30 тыс. руб.

1 способ:

амортизация за 2014 год: $30 \text{ т.р.} * ((1 / (5 + 2 - 4)) * 100\%) = 10 \text{ т.р.}$

2 способ:

амортизация за 2014 год: $100 \text{ т.р.} * ((30 \text{ т.р.} / (5 + 2 - 4) / 100 \text{ т.р.}) * 100\%) = 10 \text{ т.р.}$

Суммы амортизации, начисленные исходя из нового срока эксплуатации, отражаются в составе расходов 2014 года, никакие корректировки в межотчетный период не проводятся.

Начисление амортизационных отчислений по объекту права пользования недрами с линейным методом амортизации необходимо начинать с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету и производить до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

Начисление амортизации в отношении лицензии на право пользования недрами на нефть и газ в составе НМА целесообразно проводить способом списания стоимости пропорционально объему добычи нефти и газа (потонный способ амортизации).

$$C_{\text{аморППН}} = V_{\text{факт.дн}} \times \frac{OC_{\text{ППН}}}{V_{\text{док.зн}}} \quad (3)$$

где:

- СаморППН – сумма амортизационных отчислений по правам пользования недрами на нефть и газ на лицензионном участке за месяц, руб.;
- $V_{\text{факт.дн}}$ – фактический объем добычи нефти и газа на лицензионном участке за месяц, тонн;
- ОСППН – остаточная стоимость прав пользования недрами на нефть и газ на лицензионном участке (на 1-е число расчетного месяца), руб.;
- $V_{\text{док.зн}}$ – объем доказанных запасов нефти и газа (разрабатываемых и не разрабатываемых) на начало отчетного года на лицензионном участке, тонн.

При этом в качестве показателя объема доказанных запасов нефти и газа принимается объем доказанных запасов нефти и газа, который ожидается добыть до окончания разработки месторождения, находящегося на лицензионном участке (в т.ч. в случае если срок действия лицензии меньше срока разработки месторождения).

Показатель объема доказанных запасов нефти и газа по лицензионным участкам устанавливается ежегодно в начале года по данным независимого аудитора, подтверждающего соответствие запасов классификации SEC, и применяется перспективно в течение года.

На практике встречаются ситуации, когда:

- на одном лицензионном участке находится несколько месторождений;
- одно месторождение расположено на нескольких лицензионных участках.

В связи с тем, что запасы в отчете оценщика представлены в разрезе месторождений, необходимо проводить перерасчет суммы амортизации по следующим формулам.

Ситуация 1. Одна лицензия – несколько месторождений:

$$CA \text{ ППН} = V \text{ факт.доб.общ.} * (\text{Ост.ППН}/V \text{ док.зап.общ.}), \quad (4)$$

где:

- CA ППН – сумма амортизационных отчислений по правам пользования недрами на нефть и газ на лицензионном участке за месяц, руб.;
- V факт. доб.общ. – фактический объем добычи нефти и газа на всех месторождениях лицензионного участка за месяц, тонн;
- Ост. ППН – остаточная стоимость прав пользования недрами на нефть и газ на лицензионном участке (на 1-е число расчетного месяца), руб.;
- V док.зап.общ. – объем доказанных запасов нефти и газа (разрабатываемых и не разрабатываемых) по данным Де Гольер по классификации SEC на начало отчетного года на всех месторождениях лицензионного участка, тонн.

Ситуация 2. Одно месторождение – несколько лицензионных участков

$$CA \text{ ППН1} = V \text{ факт.доб.1} * (\text{Ост.ППНобщ.}/V \text{ док.зап.общ.}), \quad (5)$$

$$CA \text{ ППНn} = V \text{ факт.доб.n} * (\text{Ост.ППНобщ.}/V \text{ док.зап.общ.}). \quad (6)$$

где:

- CA ППН1 – сумма амортизационных отчислений по правам пользования недрами на нефть и газ на 1-м лицензионном участке месторождения за месяц, руб.;
- CA ППНn – сумма амортизационных отчислений по правам пользования недрами на нефть и газ на n-м лицензионном участке месторождения за месяц, руб.;
- V факт. доб.1 – фактический объем добычи нефти и газа на 1-м лицензионном участке месторождения за месяц, тонн;
- V факт. доб.n – фактический объем добычи нефти и газа на n-м лицензионном участке месторождения за месяц, тонн;
- Ост. ППН общ. – общая остаточная стоимость прав пользования недрами на нефть и газ по месторождению (на 1-е число расчетного месяца), руб.;
- V док.зап.общ. – объем доказанных запасов нефти и газа (разрабатываемых и не разрабатываемых) по данным Де Гольер по классификации SEC на начало отчетного года на месторождении (лицензионных участках), тонн.

Начисление амортизационных отчислений по объекту прав пользования недрами на нефть и газ нужно начинать с месяца начала фактической добычи нефти и газа на лицензионном участке на основании данных исполнительных балансов нефти и газа, в случае если по лицензионному участку обнаружены доказанные запасы, и производить до полного погашения стоимости этого объекта, либо списания этого объекта.

При расчете фактического объема добычи нефти и газа нужно учитывать объем фактически добытых нефти и газа. При этом в случае отсутствия по месторождению запасов товарного газа (природный плюс попутный) по классификации SEC, газ, добытый на таком месторождении, исключается из расчета показателей фактической добычи для целей начисления амортизации потонным методом.

Список литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975) [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054> Дата обращения 30.10.2014

2. Шишкова Т.В. Международные стандарты финансовой отчетности: Полный курс МВА / Т.В. Шишкова, Е.А. Козельцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Рид Групп, 2011. – 320 с. С. 96

*Овчинникова Ольга Александровна,
к.э.н., доцент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет,
Lelika-46@yandex.ru*

*Парушина Наталья Валерьевна,
Д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Орловский государственный институт экономики и торговли*

О.С. Полякова

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЭКОНОМИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

С развитием экономики и целенаправленным вектором поддержки государством частной собственности, в России, и во многих других странах появляется все больше и больше самостоятельных фирм, предприятий и бизнес единиц. В их эффективной и плодотворной работе заинтересован, разумеется, каждый руководитель. Но от кризисной ситуации не застрахован никто, так как она может быть абсолютно непредсказуемой. Поэтому угроза заставляет каждого руководителя искать методы, способы и пути выхода из кризиса.

Для установления характера кризисной ситуации требуется система связанных измерителей, а также методики анализа и выявления тенденций изменения. Особую роль при этом играет аудит, как инструмент снижения информационного риска и выработки антикризисных решений, экономический анализ как оценка динамики имущества хозяйствующего субъекта и рассмотренный подробнее, бухгалтерский учет, как данные, используемые для наблюдения и контроля за хозяйственной деятельностью предприятия.

Главная цель бухгалтерского учета - анализ, интерпретация и использование информации для выявления тенденций развития предприятия, выбора различных альтернатив, принятия управленческих решений. Все это помогает поддерживать конкурентоспособный уровень и преодолеть трудности экономического кризиса.

Бухгалтерский учет – сложная система, применение которой на практике не возможно без трудностей и проблем, особенно в критической ситуации кризиса организации. Кризис угрожает жизнедеятельности организации, поэтому своевременное и здоровое решение проблемы – цель руководителя, заботящегося о благополучии своего дела.

В связи с этим рассмотрим проблемы бухгалтерского учета в условиях кризисной экономики организации.

Если какая-нибудь организация намерена осуществить эффективное планирование на будущее и увеличить до максимального предела отдачу от своих ресурсов то, чтобы помочь своим менеджерам достичь этих целей, ей необходима качественная информация учета в той же степени, в какой она нужна любой компании.

В последнее время появляются предприятия, пытающиеся использовать и расширить мировой опыт управленческого учета, адаптировать его к условиям российского рынка. Это, как правило, молодые и агрессивно развивающиеся компании, работающие в развитых секторах рынка в

условиях жесткой конкуренции.

Адаптация бухгалтерского учета и отчетности России к международным учетным стандартам зависит не только от решения методологических, организационных и технических вопросов в области бухгалтерского учета, но и от степени развития рыночных отношений в деятельности организаций. Так, к примеру, Положение о бухгалтерском учете и отчетности разрешает использовать метод начисления в реализации продукции (она может считаться реализованной в момент отгрузки и предъявления платежных документов), однако ввиду недостаточной платежеспособности многих покупателей поставщики продукции не рискуют перейти на указанный метод и продолжают использовать кассовый метод учета реализации. При недостаточной стабильности хозяйственных связей между организациями многие из них вынуждены создавать значительные сверхнормативные производственные запасы, что существенно затрудняет оценку остатков производственных запасов на начало и конец отчетного периода, а следовательно, и оценку израсходованных материальных ресурсов.

Нужно учитывать и тот факт, что при действующей налоговой системе часть организаций сознательно искажает учетные данные, влияющие на размеры объема реализации, прибыли, а следовательно, и налогов. В таких организациях адаптация бухгалтерского учета и отчетности к международным стандартам становится особенно проблематичной.

Наиболее важный и злободневный вопрос во всей системе реформирования бухгалтерского учета в стране - это переход его на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

С момента принятия закона «О бухгалтерском учете» Минфин России планомерно сближает российский учет и международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), в этом направлении накоплен определенный опыт. Резкое изменение подчиненности и направления регулирования учета, одномоментная конвергенция скорее добавит нервозности для практикующих бухгалтеров, а не решит существующие проблемы.

Россия является государством, имеющим специфические национальные традиции в организации бухгалтерского учета, игнорировать которые вряд ли возможно. Одной из них является государственное регулирование бухгалтерского учета, осуществляющееся Минфином РФ уже около 90 лет. Министерство финансов РФ имеет громадный опыт работ и достаточный потенциал для решения задач по реформированию бухгалтерского учета, которым не может обладать вновь создаваемая по инициативе Министерства экономического развития и торговли РФ и Комитета по бюджету и налогам Российского союза промышленников и предпринимателей структура - Национальный совет по МСФО.

Переход России на МСФО необходим, но он должен осуществляться постепенно и быть ориентированным, прежде всего, на организации, работающие на внешнем рынке. Мировой опыт подтверждает это. Когда Международная федерация бухгалтеров обратилась к США о переходе ее на МСФО, они ответили, что пусть все страны переходят на американские стандарты ГААП и только позже они согласились на это, предварительно попросив у данной Федерации время на такой переход - 10 лет.

При реформировании законодательной базы бухгалтерского учета были допущены определенные просчеты, а в самой системе бухгалтерского учета имеются противоречия. Негативные моменты функционирования бухгалтерского учета вызваны многочисленными причинами, среди которых:

отсутствие единой и долгосрочной доктрины в области экономики, финансов, кредита;
отсутствие должного правового регулирования;

непоследовательности действующего законодательства, в т.ч. изменения направлений движения в политике и экономике, что приводит к потере преемственности, снижению квалификации бухгалтерских кадров и др.

Кроме того, поскольку разработкой проблем бухгалтерского учета в основном занимались специалисты-экономисты, сложился определенный разрыв в области экономических и правовых знаний, препятствующих их применению на практике. Большинство указанных проблем характерно не только для бухгалтерского учета, но и для всего Российского государства в целом.

Передача государственных функций регулирования бухгалтерским учетом профессиональным общественным организациям необходима, но сегодня для этого нет экономических условий. При этом следует говорить не столько о передаче этих функций, сколько об их перераспределении. Надо обязательно учитывать национальные традиции в этом вопросе, состояние экономики, законодательной базы. В противном случае такая поспешность в реализации предложений по реформированию бухгалтерского учета даст один негативный результат: хотели как лучше, а получилось как всегда.

Бухгалтерские документы оказывают большое влияние на принятие решений в деятельности предприятия.

Общепризнанно, что бухгалтерский учет на предприятии должен осуществляться по определенным правилам. И еще одна проблема заключается в установлении такой совокупности правил, реализация которых обеспечила бы максимальный эффект от ведения учета, т.е. формирование финансовой и управленческой информации, ее

достоверность, доступность и полезность.

Исходя из функций бухгалтерского учета: контрольная функция, обеспечение сохранности собственности, информационная функция, функция обратной связи и аналитическая функция; к ведению бухгалтерского учета на предприятии сложились следующие требования:

- 1) точность ведения бухгалтерского учета;
- 2) полнота ведения бухгалтерского учета;
- 3) своевременность отражения информации, т.е. отражение фактов хозяйственной деятельности в том периоде, когда они произошли, независимо от времени поступления или выплаты денег по этим фактам;
- 4) непротиворечивость данных бухгалтерского учета;
- 5) рациональность ведения бухгалтерского учета.

При выполнении требований к бухгалтерскому учету можно добиться получения достоверной информации, которая необходима как и для внутренних пользователей информации, так и для внешних.

Список литературы:

1. Бабаев Ю.А, Комиссарова И.П. Бухгалтерский учет. Учебник для студентов вузов, 2005г.
2. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: учебное пособие для магистров, Москва 2013.
3. Поленова С.Н., Миславская Н.А. Бухгалтерский учет, Дашков и К, 2014 г.

*Полякова Ольга Сергеевна,
3 курс, экономический факультет,
Региональный открытый социальный институт,
8-951-338-13-84,
olya.polyakova.230794@mail.ru*

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Финансовый анализ позволяет не только оценить финансовое состояние компании, но и спрогнозировать ее дальнейшее развитие. Однако менеджерам необходимо очень внимательно отнестись к определению показателей, которые будут использоваться для оценки компании: их неправильный выбор может привести к тому, что трудоемкий финансовый анализ не принесет предприятию никакой пользы.

Многие источники определяют финансовый анализ как метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. В учебнике В. Ковалева «Финансовый анализ: методы и процедуры» финансовый анализ определяется как «аналитические процедуры, позволяющие принимать решения финансового характера» [1]. Более полное определение этого термина приведено в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре»: «Финансовый анализ — совокупность методов определения имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта в истекшем периоде, а также его возможностей на ближайшую и долгосрочную перспективу» [2]. Целью финансового анализа является определение наиболее эффективных путей достижения прибыльности компании, основными задачами — анализ доходности и рисков предприятия.

Финансовый анализ используется как самой компанией, так и внешними субъектами рынка при осуществлении различных сделок или для предоставления информации о финансовом состоянии компании третьим лицам. Как правило, финансовый анализ проводится при:

1) реструктуризации — в процессе выделения структурных подразделений в отдельные бизнес-единицы необходимо оценивать такие показатели их текущей деятельности, как размеры дебиторской и кредиторской задолженностей, рентабельность, оборачиваемость материальных запасов, производительность труда и т.д.;

2) оценке стоимости бизнеса, в том числе для его продажи/покупки — обоснованная оценка финансового состояния позволяет назначить справедливую цену сделки и может служить инструментом изменения суммы сделки;

3) получении кредита/привлечении инвестора — результаты финансового анализа деятельности компании являются основным индикатором для банка или инвестора при принятии решения о выдаче кредита;

4) выходе на фондовую биржу (с облигациями или акциями) — по требованиям российских и западных бирж компания обязана рассчитывать определенный набор коэффициентов, отражающих ее финансовое состояние, и публиковать эти коэффициенты в отчетах о своей деятельности.

Финансовый анализ может проводиться для сравнения собственной компании с другой (бенчмаркинг). Для проведения разовых оценок финансового состояния предприятия имеет смысл привлекать профессиональных оценщиков и аудиторов. Это позволит повысить надежность оценки в глазах третьих лиц.

В оперативной деятельности финансовый анализ используется для:

1) оценки финансового состояния компании;

2) установления ограничений при формировании планов и бюджетов (например, можно ограничить ликвидность компании, оборачиваемость запасов, соотношение собственных и заемных средств, стоимость привлечения капитала);

3) оценки прогнозируемых и достигнутых результатов деятельности.

Периодичность проведения финансового анализа зависит от требований топ-

менеджмента, а также от возможностей компании по сбору данных для управленческой отчетности. Поскольку у большинства российских компаний данные управленческого учета базируются на данных бухгалтерского учета, им имеет смысл проводить финансовый анализ раз в квартал одновременно с полным подведением итогов периода бухгалтерией. Компании с развитой информационной поддержкой бизнеса имеют возможность отслеживать финансовые показатели ежемесячно, еженедельно и даже ежедневно.

Количество финансовых показателей, которые можно использовать при оценке оперативной деятельности компании, достигает 200, однако применять даже половину из них нецелесообразно, поскольку сбор и обработка информации в этом случае будут занимать слишком много времени. Поэтому для пользователей одного уровня, как правило, достаточно 5-7 коэффициентов, которые отражают области финансовой деятельности, оказывающие наибольшее влияние на эффективность их работы. Например, для компаний, стремящихся выйти на рынок капитала, важно отслеживать показатель EBITDA (прибыль за вычетом налогов и амортизационных отчислений). А для предприятий, активно использующих заемный капитал, актуальны показатели ликвидности, коэффициенты эффективности использования собственного и заемного капиталов.

Большинство профессиональных кредиторов (банки, инвестиционные компании) предъявляют список коэффициентов, характеризующих заемщика, при принятии решения о предоставлении кредита и требуют регулярно их рассчитывать. Компании с развитым финансовым управлением вычисляют размер EVA (экономической добавленной стоимости), однако пока этот показатель не очень популярен среди российских предприятий, так как подразумевает достаточно сложный расчет стоимости капитала и ставок дисконтирования.

Итак, чтобы определить, какие показатели нужно рассчитывать, следует сначала проанализировать стратегию компании и цели, которые она хочет достичь. Затем выявляются коэффициенты, которые следует рассчитывать, и устанавливаются их нормативные значения. Эта работа обычно выполняется в рамках проекта постановки управленческого учета, бюджетирования или системы сбалансированных показателей.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 554 с.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 248 с.

*Руденко Даниил Владимирович
2 курс магистратуры
направление подготовки «Менеджмент»
факультет технологий и бизнеса
Региональный Открытый Социальный Институт
контактный телефон: 8-919-211-30-55
e-mail: rudndan@yandex.ru*

И.И. Самосудова

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Как экономическая категория, НМА представляют собой совокупность объектов долгосрочного использования (свыше 1 года), не имеющих материально-вещественной формы, но необходимых предприятиям и организациям для эффективного осуществления хозяйственной деятельности. Важным моментом является наличие у предприятия охранных документов на право пользования данным активом, и возможность их идентифицируемости.

В состав НМА включают объекты интеллектуальной собственности и деловую репутацию фирмы (гудвил).

НМА принимаются к учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость основных средств определяется в момент их поступления и зависит от источника поступления (рис.1).



Рисунок 1 - Каналы поступления НМА

Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях [3].

При этом фактическими расходами на приобретение признают:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации правообладателю (продавцу);
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые суммы налогов, государственные, патентные и иные пошлины, уплачиваемые в связи с приобретением нематериального актива;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации и иным лицам, через которые приобретен нематериальный актив;
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением нематериального актива;
- иные расходы, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях.

При создании нематериального актива к расходам также относятся:

- суммы, уплачиваемые за выполнение работ или оказание услуг сторонним организациям ;
- расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых при создании нематериального актива;

- расходы на содержание и эксплуатацию, амортизацию основных средств и иного имущества, использованных непосредственно при создании нематериального актива;
- иные расходы, непосредственно связанные с созданием нематериального актива и обеспечением условий для использования актива в запланированных целях [3].

Для определения первоначальной стоимости нематериальных активов используется «Справка о затратах, включенных в первоначальную стоимость нематериального актива».

Первоначальная стоимость актива определяется для объектов:

- внесенных учредителями в счет их вкладов в уставный капитал предприятия - по договоренности сторон;
- приобретенных за плату или безвозмездно у других предприятий и лиц - экспертным путем (с помощью эксперта-оценщика).

Первоначальная стоимость НМА, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость этих ценностей устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей.

Проблема отсутствия четкого идентифицированного учета и принципов отражения на балансе организации части компонентов нематериальных активов, таких как интеллектуальный капитал, создает трудности бухгалтерского учета вложений в их создание. Указанная фундаментальная проблема заключается в том, что затраты, которые на самом деле представляют собой капиталовложения, не ставятся в соответствие будущим доходам, которые могут возникнуть благодаря этим расходам. В результате разрывается связь между финансовой информацией и рыночной стоимостью фирмы.

Основные трудности бухгалтерского учета вложений в создание неидентифицируемых нематериальных активов заключаются в следующем.

Прежде всего, по общему правилу все вложения в создание (приобретение) капитала бизнеса в бухгалтерском учете отражаются на отдельных счетах (счета 08, 58 и др.) и регламентируются специальными положениями (ПБУ 14/07, 6/01, 15/08, ПБУ 19/02 и т.д.). При этом совершенно очевидно, что указанные вложения будут подпадать под данные специальные положения и отражаться на специальных счетах только в том случае, если конечный продукт такого создания подлежит учету как идентифицируемый актив. Что касается идентифицируемого нематериального актива, то в РФ учет затрат на создание, увеличение размеров, а также приобретение промышленного и интеллектуального капитала (внеоборотных активов длительного пользования, не предназначенных для продажи, за исключением долгосрочных финансовых вложений) регламентируется Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций [2], в соответствии с которым затраты по созданию и приобретению отдельных видов нематериальных активов, произведенные организацией, учитываются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» [2, п. 4.3]. Таким образом, фактически на счете 08 могут учитываться вложения только в те компоненты интеллектуального капитала бизнеса, которые учитываются на балансе в составе идентифицируемых нематериальных активов (т. е. в ноу-хау, продукты творческого труда и средства индивидуализации). Вложения же в создание других компонентов интеллектуального капитала (т. е. тех, которые учитываются на балансе в составе гудвилла) автоматически попадают в разряд текущих расходов, связанных с издержками бизнеса, которые учитываются на счетах производственных затрат (счета 20, 23, 26, 29, 44 и др.).

Такой порядок учета вложений в гудвиллизированную часть интеллектуального капитала бизнеса подкреплён также соответствующими бухгалтерскими стандартами. Так, по МСФО 38 (п. 36, 51) не признаются активами внутренне созданная деловая репутация [1,

с.574], внутренне созданные названия марок, флаговые заголовки (слоганы), права на публикацию, списки клиентов и другие аналогичные по сути статьи [1, с. 577]. В соответствии с ПБУ 14/2007 в состав нематериальных активов не включаются организационные расходы по созданию предприятия, интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду [3, п. 4]. В итоге большая часть затрат, связанных с созданием интеллектуального капитала, учитывается как расходы или использование прибыли, а созданные при этом НМА не учитываются на балансе. В результате получается, что компания, которая тратит ресурсы, стимулируя продажу продукции или обучая сотрудников продавать и обслуживать эту продукцию, не может капитализировать такие издержки.

К счету 08 «Вложения во внеоборотные активы», имеющему субсчет I порядка «Вложения в создание нематериальных активов» имеет смысл предусмотреть открытие субсчетов II порядка:

- «Вложения в развитие знаний, навыков и умений специалистов», на котором могут учитываться фактически расходы организации на обучение и повышение квалификации сотрудников, осуществляемые как собственными силами, так и по договорам с образовательными учреждениями. Аналитический учет указанных расходов должен вестись по каждому сотруднику. В общем случае сумма данных расходов увеличивает первоначальную стоимость нематериального актива «Исключительные права на регулярное использование времени, знаний и умений специалиста (в узком смысле слова)».

- «Вложения в поиск и набор персонала», на котором следует учитывать фактические расходы организации по оплате услуг кадровых агентств или специалистов по подбору персонала. В общем случае сумма данных расходов увеличивает первоначальную стоимость нематериального актива «Исключительные права на регулярное использование времени, знаний и умений специалиста (в узком смысле слова)». Аналитический учет указанных расходов должен вестись по каждому вновь принятому сотруднику. В том случае, если фактически оплаченные организацией услуги по поиску персонала не привели к приему нового сотрудника, такие расходы фирмы следует капитализировать в нематериальном активе «Исключительные права на совокупную рабочую силу бизнеса».

- «Расходы по аттестации персонала», на котором могут учитываться фактические расходы фирмы по проведению периодических аттестаций персонала, заключающихся в проверке степени соответствия знаний работников должностным квалификационным требованиям. Сумма указанных расходов увеличивает стоимость нематериального актива «Исключительные права на совокупную рабочую силу бизнеса».

- «Вложения в формирование корпоративной культуры», на котором могут учитываться фактические расходы фирмы по организации и проведению корпоративных мероприятий (рабочих собраний и совещаний, подведений итогов работы за определенный период, празднований юбилейных дат и т. п.). В общем случае сумма данных расходов увеличивает первоначальную стоимость нематериального актива «Права на корпоративные (подразумеваемые) знания и дух». Спецификой данного идентифицируемого нематериального актива является то, что в бухгалтерском учете он возникает только в ходе так называемых последующих вложений (т. е. без формирования первоначальной учетной стоимости указанного НМА).

- «Вложения в развитие организационной структуры фирмы и системы управления бизнесом», на котором могут учитываться стимулирующие выплаты в системе оплаты труда и другие расходы корпорации, связанные с развитием организационной структуры и системы управления бизнесом (например, оплата консалтинговых и юридических услуг). Сумма данных расходов увеличивает первоначальную стоимость нематериального актива «Исключительные права на организационную структуру фирмы и систему управления бизнесом».

- «Вложения в информационные ресурсы и технологии», на котором следует учитывать фактические расходы организации на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, результатом которых явилось создание новых или изменение уже существующих информационных ресурсов и технологий фирмы. Аналитический учет указанных расходов должен вестись по каждому новому (изменяемому) информационному ресурсу и технологии. Капитализированные таким образом расходы по созданию нового информационного ресурса (технологии) формируют первоначальную стоимость нематериального актива «Исключительные права на повседневные информационные ресурсы и информационные технологии, создаваемые в рамках фирмы». Расходы же по изменению уже существующих информационных ресурсов и технологий фирмы увеличивают первоначальную стоимость вышеназванного нематериального актива.

- «Вложения в электронные сети», на котором могут учитываться фактические расходы организации по оплате услуг оператора связи по передаче данных и предоставлению доступа к сети электросвязи (например, Интернет). При этом стоимость предоставления доступа к сети будет определять сумму первоначальной стоимости нематериального актива «Права пользования электронными сетями связи», а последующие периодические расходы по оплате услуг по передаче данных увеличивают первоначальную стоимость указанного нематериального актива.

- «Вложения в развитие сети распространения продукции» для учета фактических расходов организации по рекламе свойств товара (услуги); представительских расходов по налаживанию и поддержанию деловых отношений с контрагентами по цепочке коммерческой сети распространения продукции (услуг); других аналогичных расходов, способствующих процессу продвижения конечного продукта бизнеса к потребителю (например, расходы по лоббированию коммерческих интересов фирмы). Сумма данных расходов увеличивает стоимость нематериального актива «Права на сеть распространения продукции».

- «Вложения в развитие деловых связей», на котором учитываются представительские расходы по налаживанию и поддержанию отношений с деловыми партнерами, а также другие аналогичные расходы по налаживанию и поддержанию деловых связей (вступительные и членские взносы участников объединений, взнос в уставный капитал головной компании холдинга, комиссионные за привод клиента и др.). Сумма данных расходов увеличивает стоимость нематериального актива «Права на экономические выгоды от участия в коммерческом партнерстве (холдинге)».

- «Вложения в деловую репутацию», на котором могут учитываться фактические расходы организации по рекламе выгод клиента от пользования приобретенными у фирмы товарами (услугами); расходы по страхованию профессиональной ответственности фирмы; расходы по защите деловой репутации фирмы; другие расходы по демонстрации рынку полноты выполнения фирмой даваемых клиентам обещаний. Сумма данных расходов увеличивает первоначальную стоимость нематериального актива «Права на экономические выгоды от деловой репутации (бренд)».

Исходя из вышеизложенного, можно предложить следующий алгоритм учета вложений в создание (приобретение) неидентифицируемых нематериальных активов:

- как общее правило, нематериальные активы принимаются к учету (на счете 04) в момент получения прав, дающих возможность извлекать экономические выгоды. До указанной даты все расходы фирмы, связанные с получением такого права, отражаются на специальном субсчете счета долгосрочных инвестиций (счет 08). Сумма накопленных на счете расходов формирует учетную стоимость нематериального актива, которая амортизируется в течение срока его полезного использования;

- учитывая объективно существующий процесс диффузии исключительных прав фирмы на получение экономических выгод, учетная стоимость нематериальных активов не может и не должна быть статичной. Это означает, что все последующие вложения в указанные нематериальные активы также первоначально учитываются на счете 08. С даты начала извлечения фирмой экономических выгод от указанных вложений их сумма списывается на счет 04 и начинает амортизироваться в течение срока полезного использования данного идентифицируемого нематериального актива. При этом по всем последующим вложениям срок полезного использования НМА начинает исчисляться заново.

Указанный алгоритм является чисто технической бухгалтерской процедурой учета вложений в нематериальные активы организации. Поэтому числящиеся на счете 04 суммы «остаточной стоимости НМА» не следует рассматривать как истинную стоимость соответствующих компонентов интеллектуального капитала бизнеса.

Для реализации вышеизложенных принципов имеет смысл выделить из состава производственных затрат (учитываемых сегодня на счетах 20, 23, 26, 29, 44 и др.) расходы, фактически являющиеся вложениями в интеллектуальный капитал, и «привязать» указанные расходы к соответствующим компонентам интеллектуального капитала бизнеса.

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке. – М.: Аскери-АССА, 2009. – 752 с.
2. «Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций» (утв. письмом Минфина РФ от 30.12.1993 N 160) [Электронный ресурс] // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=3053>
3. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975) [Электронный ресурс] // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054>

*Самосудова Ирина Игоревна,
Главный бухгалтер группы компаний ПРОК
E-mail: 84712565979@rambler.ru*

СЕКЦИЯ 2

РОЛЬ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ, УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ И НАЛОГОВЫХ ИНДИКАТОРОВ В ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

А.И. Астапов

РАЗЛИЧИЯ ФОРМ КОНТРОЛЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в стоимостном выражении об активах, обязательствах, доходах и расходах организации и их изменений, формирующуюся путем сплошного, непрерывного, документального отражения всех хозяйственных операций. [3, с. 7]

За нарушение правил и норм ведения бухгалтерского учета в соответствии с действующим законодательством предусмотрена административная и уголовная ответственность.

Выявление нарушений в системе бухгалтерского учета может осуществляться с помощью проведения следующих видов финансового контроля: аудита, ревизии и судебно-бухгалтерской экспертизы. Данные инструменты исследуют один и тот же предмет – финансово-хозяйственную деятельность, при этом пользуются едиными методическими приемами и процедурами финансово-хозяйственного контроля. Аудит, ревизия и судебно-бухгалтерская экспертиза обнаруживают негативные явления в хозяйствовании с целью ликвидации их и недопущения в последующие периоды, т.е. активно влияют на выявление причин бесхозяйственности, нарушения законодательства и нормативных актов, являющихся нормами права, способствуют возмещению причиненного ущерба конкретными лицами. Кроме того, они используют одинаковые источники информации – законодательство и нормативные акты по вопросам финансово-хозяйственного контроля, первичную учетную документацию, регистры бухгалтерского учета, баланс и отчетность субъектов предпринимательской деятельности.

При этом нередки случаи, когда судебно-бухгалтерскую экспертизу смешивают с документальной ревизией или аудиторской проверкой, при этом акты ревизии или аудиторские заключения принимают за заключение эксперта.

Вместе с тем, между аудитом, ревизией и судебно-бухгалтерской экспертизой имеются существенные различия, которые мы предлагаем разделить на пять групп.

Первый отличительный признак – целевой.

Аудит – это независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций и ведения бухгалтерского учета. Целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой отчетности аудируемых лиц [4, с.17]. Основным принцип аудита – соблюдение тайны полученной информации.

Цель ревизии или проверки – выявить недостатки в деятельности предприятий (организаций), обобщить их, разработать мероприятия по улучшению работы подведомственных подразделений и проконтролировать выполнение решений.[6, с.3] Ревизия осуществляется по поручению государственных, ведомственных или внутрихозяйственных органов управления. Может назначаться по поручению правоохранительных органов.

Судебно-бухгалтерская экспертиза не существует вне уголовного или гражданского дела, ее назначение – получить новое доказательство по конкретному делу, основанное на специальных знаниях. Необходимость в судебно-бухгалтерской экспертизе возникает, например, при расследовании и судебном рассмотрении

уголовных дел о присвоениях, должностных преступлениях, а также по гражданским делам, когда возникает потребность проанализировать данные о финансово-хозяйственных операциях, отраженных в бухгалтерском учете. Доказательства, собранные экспертом, формируют мнение правоохранительных органов относительно существа дела, виновности конкретных лиц и отображают стоимостную оценку исследуемых вопросов.[5, с.46]

Второй отличительный признак – правовая основа проведения исследования.

Аудиторская проверка проводится в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, разработанными Министерством финансов Российской Федерации на основе официального перевода международных стандартов аудита. В настоящее время действуют в общей сложности 38 стандартов (из них 9 – федеральные).

Единых нормативно-правовых актов по организации контрольно-ревизионной деятельности в Российской Федерации в настоящий момент не существует. Проведение ревизии основывается на внутренних документах самой организации, в которой осуществляется ревизия.

Правовая база проведения судебно-бухгалтерских экспертиз включает Федеральный закон от 31 мая 2001г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации», а также целый ряд федеральных законов, подзаконных актов, стандартов и инструкций.

Следующий отличительный признак – организационный – основание проведения исследования.

Аудит может быть обязательным, то есть предусмотренным законом (обязательная ежегодная проверка бухгалтерской отчетности открытых акционерных обществ, банков, бирж, фондов, организаций с долей уставного капитала, принадлежащей иностранному инвестору, крупных предприятий и других организаций, перечень которых установлен нормативными актами), а также носить инициативный характер – заказать аудиторскую проверку могут собственники или руководство организации. Между аудитором и заказчиком составляется договор.

Ревизия проводится на основании приказа руководства самой организации. В случае необходимости могут проводиться внеочередные ревизии или проверки по отдельным вопросам.

Процессуальным основанием назначения и производства судебной экспертизы выступают постановления дознавателя, следователя, судьи или определение суда, в которых указываются вопросы, требующие экспертного заключения.

Четвертым отличительным признаком являются субъекты исследования.

Аудиторская проверка проводится аудиторскими организациями или индивидуальными аудиторами[1], правовой статус которых закреплён в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности». Согласно положениям закона аудиторские организации и аудиторы должны состоять в саморегулируемых организациях аудиторов, а аудитор помимо этого обязан получить квалификационный аттестат аудитора.

Ревизия осуществляется ревизионной комиссией или ревизором, которые являются должностными лицами. При государственном или ведомственном контроле права и обязанности ревизора определяются нормативными актами соответствующих министерств и ведомств, а при корпоративном и внутреннем контроле – уставами и другими локальными нормативными актами хозяйствующих организаций.

Субъектом судебно-бухгалтерской экспертизы является эксперт-бухгалтер, который выступает в качестве самостоятельного участника судопроизводства. В

качестве судебного эксперта могут привлекаться как специалисты государственных специализированных организаций, так и лица, не являющиеся ими, но при условии владения ими квалификационным уровнем специалиста и прошедшие аттестацию в качестве судебного эксперта по определенной специальности в порядке, предусмотренном законом. Государственными организациями, уполномоченными выполнять бухгалтерские экспертизы в нашем регионе, стоит отметить экспертно-криминалистический центр при УМВД России по Курской области и Курскую лабораторию судебной экспертизы Министерства юстиции Российской Федерации.

Разница между рассматриваемыми исследованиями проявляется и в их результатах – пятый отличительный признак.

По результатам проведенного аудита аудиторская организация и индивидуальный аудитор должны выразить в аудиторском заключении мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, сформированное на основе полученных аудиторских доказательств.[2] Помимо этого, итогом аудиторской проверки будет прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Результаты ревизии оформляются актом. Акт ревизии подписывается руководителем ревизионной группы, руководителем и главным бухгалтером организации. Выводы в акте должны обязательно основываться как на первичных учётных документах, так и на данных учётных регистров. Описание фактов нарушений должно содержать чёткое указание, какие именно положения каких законодательных или нормативных актов нарушены.

Результаты судебно-бухгалтерской экспертизы отражаются в заключении эксперта по поставленным вопросам, являющемся в дальнейшем доказательством по уголовному или гражданскому делу.

Таким образом, рассмотренные нами основные различия между экспертизой, аудитом и ревизией, являющимися инструментами выявления нарушений в системе бухгалтерского учета, доказывают, что при имеющихся схожих признаках указанные исследования являются самостоятельными, имеют свои цели, задачи и правовую основу, выполняют разные функции.

Список литературы:

1. Федеральный закон РФ от 30.12.2008г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» // «Собрание законодательства Российской Федерации», 05.01.2009, № 1, ст. 15
2. Приказ Минфина РФ от 20.05.2010г. №46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 30, 26.07.2010
3. Бородин, В.А. Бухгалтерский учет: учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 528 с.
4. Подольский, В.И. Аудит: учебник / В.И.Подольский, А.А.Савин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 605 с.
5. Россинская, Е.Р. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учеб.пособие для студентов вузов / [Е.Р. Россинская и др.]; под ред. Е.Р.Россинской, Н.Д.Эриашвили. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2009. – 383 с.
6. Федорова, Е.А. Контроль и ревизия: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е.А.Федорова и др.]; под ред. Е.А.Федоровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 239 с.

Н.А. Баламутова

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОЦЕНКА ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ

Финансовая устойчивость – это итоговый показатель, который характеризует финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом. Финансовая устойчивость отражает такое соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно, путем эффективного их использования, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, услуг, а также затраты по их расширению и обновлению [1]. Финансовая устойчивость – это свойство финансового состояния, которое характеризует финансовую состоятельность предприятия.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [3].

На устойчивость финансового состояния предприятия оказывает влияние совокупность внутренних и внешних факторов [2].

Внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Успех или неудача предпринимательской деятельности во многом зависит от выбора состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг. При этом важно не только предварительно решить, что производить, но и определить, как производить, т. е. по какой технологии и по какой модели организации производства и управления действовать. От принятого решения зависят издержки производства.

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

Переменные затраты (на сырье, энергию, транспортировку товаров и т. д.) пропорциональны объему производства, постоянные же (на приобретение и аренду оборудования и помещений, амортизацию, управление, выплату процентов за банковский кредит, рекламу, оклады сотрудников и прочее) – от него не зависят.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств и какие именно, какова величина запасов и активов в денежной форме и т. д.

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

Следующим значительным фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактика управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего, прибыли, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и собственно – та доля, которая направляется на развитие производства. Отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях: во-первых, для финансирования текущей деятельности – на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т. д.; во-вторых для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

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

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

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции, оказываемых услуг, величина спроса на них;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Термин «внешняя среда» включает в себя различные аспекты: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику правительства РФ и принимаемые им решения, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, систему ценностей в обществе. Эти внешние факторы оказывают влияние на все, что происходит внутри предприятия.

Существенно влияет на финансовую устойчивость и фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. В период кризиса происходит отставание темпов реализации продукции от темпов ее производства. Уменьшаются инвестиции в товарные запасы, что еще больше сокращает сбыт. Снижаются в целом доходы субъектов экономической деятельности, сокращаются масштабы прибыли. Все это ведет к снижению ликвидности предприятий, их платежеспособности. В период кризиса усиливается серия банкротств.

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

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового рынка, страхового дела и внешнеэкономических связей.

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

Наконец, одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение предприятий в России, является на сегодняшний день инфляция.

Список литературы

1. Ивасенко, А.Г. Факторинг: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КноРус, 2011. – 224 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 330 с.
3. Чернов В.А. Экономический анализ: учебное пособие / В.А. Чернов, М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 686 с.
4. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 365 с.

*Баламутова Наталья Александровна
ассистент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет*

А.С. Гребнев

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В последние годы в научных кругах различным аспектам конкурентоспособности посвящены многие разработки, при этом основной акцент делается на внедрение в практику новых методов деятельности предприятий в сегментах рынка, разработку маркетинговых программ, создание новых видов товаров и внедрение прогрессивных, как правило, западных технологий. Проблемам же реформирования, реструктуризации и реорганизации как комплексов предприятий, так и основных видов их производственной деятельности исследователями уделяется значительно меньше внимания. Причем вопросы конкурентоспособности товаропроизводителей и реструктуризации производств рассматриваются не комплексно, а локально, в отрыве друг от друга, что неравномерно и ведет к негативным хозяйственным последствиям.

Усиление конкуренции в эффективном производстве и реализации продукции между отечественными производителями, а также с зарубежными поставщиками импортируемых в Россию товаров требует от национальных компаний и фирм мобилизации усилий для удержания позиций на отечественном рынке.

Объемы производства и реализации конкурентоспособных товаров и услуг – это обобщающие показатели жизнестойкости предприятия, отражающие его умение эффективно использовать и развивать свой производственный, научно-технический, трудовой и финансовый потенциалы. Результаты оценки конкурентоспособности являются основой для анализа причин неблагоприятных тенденций в ее уровне и

динамике, а также при обработке корректирующих мер, в формировании конкурентной стратегии предприятия.

По существу, любое превосходство над конкурентами достигается за счет инноваций, и поэтому способность к внедрению новых технических и технологических элементов в деятельности предприятия, обеспечивающих рыночные преимущества, является необходимой составляющей конкурентоспособности предприятия. В условиях жесткой конкуренции превосходство по качеству, цене и сферам сбыта является сегодня жизнеобеспечивающим фактором успеха на рынке страны [2].

Сегодня факторами, определяющими структуру конкуренции, выступают: наличие на рынке конкурентных предприятий; размер фиксированных издержек по всей деятельности предприятий, льготы, преференции и имеющиеся барьеры (экономические, административно-правовые, финансовые, информационные и т.п.); дифференциация и диверсификация производства; внешнеторговые возможности и т.д. учет данных аспектов деятельности позволяет всесторонне оценить реальное положение на рынке с производством конкретного вида продукции и определить направления развития предприятия для усиления его позиций в конкурентной борьбе.

Оценка сильных и слабых сторон предприятия, а также определение сфер его конкурентных преимуществ позволяют перейти к выбору варианта реформ и формированию перспективной производственной стратегии, обеспечивающей закрепление имеющихся преимуществ и их наращивание. Среди стратегических альтернатив обеспечения конкурентоспособности, стоящих перед предприятием, можно выделить четыре основных варианта [1].

Ограниченный рост: вариант конкурентного развития, для которого характерна постановка целей, опирающихся на уже достигнутые и скорректированные результаты с учетом влияния инфляции и других внешних воздействий. Данный вариант стратегии используется, как правило, предприятиями отраслей со статичными объектами выпуска и сложными технологическими процессами.

Стратегия роста: используется, прежде всего в динамично развивающихся отраслях с изменяющимися технологиями и обновляющимися товарами; высокие показатели роста могут быть обеспечены за счет внутренних факторов (расширение номенклатуры предлагаемых товаров и услуг, активная работа на рынках с традиционной номенклатурой и т.д.). Позволяет добиться высокой результативности деятельности предприятия, однако сопряжена с повышенным риском утери платежеспособности и поэтому требует четкого контроля достижения краткосрочных и долгосрочных целей, оценки потребных ресурсов, а при необходимости – оперативной корректировки всей хозяйственной деятельности.

Стратегия сокращения: предприятие снижает для себя целевые показатели в сравнении с достигнутыми для рационализации или переориентации деятельности за счет проводимой реструктуризации производства. Такая стратегия выбирается обычно при ухудшении или проявляющихся признаках ухудшения общеэкономических показателей, спаде в экономике, падении платежеспособного спроса и используется для достижения лучших конкурентных результатов в ограниченном числе областей хозяйствования.

Стратегия стагнации: сохранение завоеванных на рынке и в отрасли позиций при проведении частичной структурной перестройки внутренней и внешней деятельности предприятия. Часто обеспечивается путем реструктуризации производства при одновременном использовании конкурентных стратегий ограниченного роста в одних сферах и сокращения в других видах деятельности (как правило, непрофильной или неосновной).

Реструктуризация направлена на рост эффективности производства, повышение конкурентоспособности предприятия и выпускаемой ими продукции, а также на улучшение их инвестиционной привлекательности.

Список литературы:

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий [Текст] /Л.П.Белых. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 511с.
2. Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В. [Текст]/ В.В.Царев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 799с.

*Гребнев Алексей Сергеевич
студент 1 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет
gal_46@mail.ru*

Л.Н. Корзун

ВЫЯВЛЕНИЕ И ГРУППИРОВКА ФАКТОРОВ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Проведенный анализ проблем и условий функционирования предприятий хлебопекарной промышленности позволил выявить основные факторы повышения их эффективности.

Мы согласны с мнением И.Т.Крячкова, О.Н. Пронской, Л.И.Крячковой, А.В.Михилева [2] о том, что все факторы развития с точки зрения их влияния на объект целесообразно разделять на объективные и субъективные. К объективным факторам, по мнению указанных авторов, относятся уровень государственной поддержки отрасли, рыночная конъюнктура, природные условия. Все остальные факторы – субъективные, то есть зависят от уровня организации производства и управления на предприятии (рисунок 1).

Для оценки воздействия указанных факторов может использоваться система предлагаемых прямых и косвенных показателей.

Так, для оценки институциональных факторов целесообразно использование показателей государственной поддержки предприятий отрасли и всего подкомплекса по производству хлебобулочных изделий, выгод от реализации программы импортозамещения, объемов потребления продукции, сложившихся на рынке цен.

Влияние технико-технологических факторов более объективно будет характеризовать уровень фондовооруженности и обеспеченности оборотными фондами предприятий хлебопекарной промышленности, коэффициент использования производственной мощности хлебозаводов, инвестиционная активность в отрасли.

Оценка влияния ассортиментно - продуктового фактора будет осуществляться по показателям общего объема произведенной продукции и показателю, характеризующему широту ассортимента.

Для оценки маркетингового фактора целесообразно использование показателей уровня развития взаимоотношений предприятий хлебопекарной промышленности с торговыми сетями, качества продукции.

Организационно - экономические факторы, по нашему мнению, могут найти свое отражение в уровне развития взаимоотношений предприятий хлебопекарной промышленности с перерабатывающими организациями.

Сырьевой фактор характеризуется уровнем развития взаимоотношений предприятий хлебопекарной промышленности с зернопроизводящими хозяйствами, их эффективностью.

Влияние кадрового фактора оценивается по показателям уровня оплаты труда на предприятиях отрасли, степени совершенства применяемых форм и систем оплаты труда.

Для комплексной оценки влияния всех факторов на эффективность производства продукции на предприятиях хлебопекарной промышленности нами проведен корреляционно-регрессионный анализ по данным за 2007-2012 годы.

В качестве исходного использовалось многофакторное уравнение:

$$y = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14} \quad (1),$$

где y – уровень рентабельности предприятий хлебопекарной промышленности, %;

x_1 – потребление хлеба и хлебобулочных изделий в домашних хозяйствах Курской области на одного члена, кг/год;

x_2 – средние потребительские цены, руб./кг;

x_3 – приходится на одного среднегодового работника основных фондов, тыс. руб.;

x_4 – приходится на одного среднегодового работника оборотных фондов, тыс. руб.;

x_5 – уровень использования производственной мощности, %;

x_6 – ввод в действие мощностей, т/сутки;

x_7 – широта ассортимента выпускаемой продукции, баллы;

x_8 – произведено продукции, т;

x_9 – продукция ненадлежащего качества, %;

x_{10} – уровень развития взаимоотношений предприятий хлебопекарной промышленности с торговыми сетями, баллы;

x_{11} – уровень развития взаимоотношений предприятий хлебопекарной промышленности с перерабатывающими и сельскохозяйственными предприятиями, баллы;

x_{12} – уровень рентабельности производства зерновых культур, %;

x_{13} – среднемесячная заработная плата одного работника, тыс. руб.;

x_{14} – степень совершенства применяемых форм и систем оплаты труда, баллы.

Проведенный корреляционно - регрессионный анализ позволил получить следующее уравнение взаимосвязи между результативным показателем - уровнем рентабельности предприятий хлебопекарной промышленности (y) и факториальными – широтой ассортимента выпускаемой продукции (x_7) и степенью совершенства применяемых форм и систем оплаты труда (x_{14}):

$$(y) = -5,383 + 3,511x_7 + 0,498 x_{14} \quad (2).$$

Все коэффициенты уравнения статистически значимы на 5-процентном уровне. Множественный коэффициент корреляции $R_{yx/x_2} = 0,9701$ свидетельствует о тесной связи результативного признака с факторными. F -критерий полученного уравнения регрессии значим на 5-процентном уровне. Это уравнение объясняет 94,11% ($R^2_{yx/x_2} = 0,9411$) вариации зависимой переменной – уровня рентабельности предприятий хлебопекарной промышленности. Вероятность нулевой гипотезы значительно меньше 0,05, что говорит об общей значимости уравнения регрессии. Анализ парной корреляции показал слабую взаимную коррелированность факторов в регрессии. Остатки нормально распределены и имеют постоянную дисперсию. Следовательно, модель адекватна на всех отрезках интервала изменения зависимой переменной.



Рисунок 1 – Проблемно-ориентированная модель оценки факторов роста эффективности хлебопекарного производства (составлено автором)

Таблица 1 - Результаты корреляционно-регрессионного анализа влияния различных факторов на уровень рентабельности предприятий хлебопекарной промышленности

Наименование показателя	Значения
β -коэффициент	
для фактора широта ассортимента выпускаемой продукции	0,874
для фактора степень совершенства применяемых форм и систем оплаты труда	0,124

Проведенный анализ на основе исследования β -коэффициентов показывает, что наибольшее влияние уровень экономической эффективности предприятий хлебопекарной промышленности оказывает расширение ассортимента производимой хлебопекарными предприятиями продукции. При этом применение совершенных форм и систем оплаты труда благоприятно сказывается на финансовых результатах отрасли.

Так, при росте удовлетворенности потребителей ассортиментом продукции предприятий хлебопекарной промышленности на одно среднее квадратическое отклонение уровень рентабельности возрастает на 0,874 среднее квадратическое отклонения.

Таким образом, снижение эффективности деятельности предприятий хлебопекарной промышленности Курской области за период 2007-2012 гг. произошло под влиянием комплекса объективных и субъективных факторов – институциональных, технико-технологических, ассортиментно – продуктовых, маркетинговых, организационно – экономических, сырьевых, кадровых.

Проблемно-ориентированная модель оценки факторов роста эффективности хлебопекарного производства, основанная на их уточненной классификации, позволяет определить «точки роста» отрасли за счет повышения обеспеченности предприятий основными и оборотными фондами, совершенствования взаимоотношений с зернопроизводящими, мукомольными, торговыми организациями, расширения ассортимента производимой продукции и повышения ее качества, оптимизации уровня и форм распределения фонда заработной платы работников и создать условия для обеспечения населения незаменимыми и доступными продуктами питания.

Список литературы:

1. Корзун Л.Н. Оценка организационно-институциональных условий функционирования предприятий хлебопекарной промышленности Курской области /Л.Н.Корзун // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. - № 6. – С. 39-42.
2. Крячков И.Т. Об объективных и субъективных факторах развития воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве/ И.Т.Крячков, О.Н.Пронская, Л.И.Крячкова, А.В.Михилев// Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2012. - №1. – С. 3-6.

*Корзун Лариса Николаевна
Преподаватель кафедры учета и финансов
Курский государственный университет
lkorzun@mail.ru*

МЕТОДИКА АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ РАСЧЕТОВ С БЮДЖЕТОМ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

Правильное исчисление налогов, формирование налоговой базы и особенно правильное применение льгот требует организовать бухгалтерский учет таким образом, чтобы данную информацию можно было получить из регистров бухгалтерского учета. В настоящее время особенно актуальны проблемы, связанные с бухгалтерским учетом и аудитом расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами.

Методика проведения аудиторской проверки основана, прежде всего, на законодательной (нормативной) базе. В России сложилась четырехуровневая система нормативного регулирования аудиторской деятельности [3, с. 17]. Каждый уровень включает определенные виды документов, область регулирования и степень разработанности нормативной документации (см. рис.1).

Первый (верхний) уровень включает Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», который относится к основным законодательным актам. Указанный закон определяет значение аудита в системе финансового контроля как неотъемлемого и равноправного элемента.

К документам второго уровня, регулирующим аудиторскую деятельность в России, относятся федеральные правила (стандарты), законодательные и подзаконные нормативные акты, отражающие общие вопросы регулирования аудиторской деятельности.

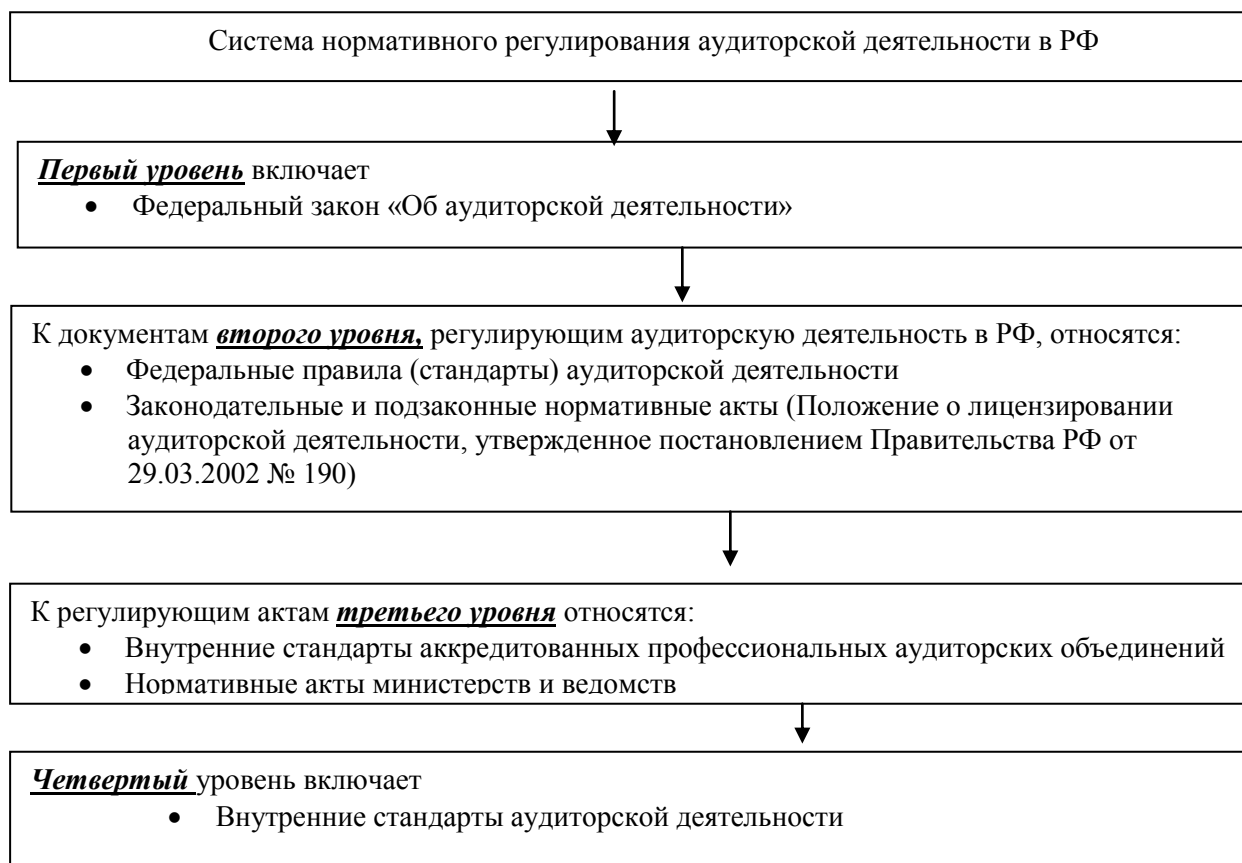


Рисунок 1 - Система нормативного регулирования аудиторской деятельности в РФ

Третий уровень охватывает внутренние стандарты саморегулируемых аудиторских организаций, а также нормативные акты министерств, федеральных служб

и агентств, которые предусматривают правила организации и проведения аудита применительно к конкретным отраслям, предприятиям и по отдельным вопросам налогообложения, финансов, бухгалтерского учета, хозяйственного права.

Четвертый уровень включает внутренние стандарты аудиторской деятельности, которые разрабатывают аудиторские организации и индивидуальные аудиторы на базе федеральных правил (стандартов) и практики аудита. На основе этих стандартов организуется деятельность аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

Порядок организации аудита налогообложения определяется исходя из требований нормативно-правового регулирования, специфических особенностей организации деятельности аудируемого лица, наличия у аудиторской организации необходимых ресурсов на проведение аудита, особенностей обработки финансово-экономической информации у аудируемого лица и т.д.

Задачами методики аудита расчетов с бюджетом является определение:

- подходов к проведению проверки на различных этапах аудита;
- основ взаимоотношений аудиторской организации с аудируемым лицом и третьей стороной в ходе аудита;
- ответственности сторон при проведении аудита;
- порядка проведения конкретных процедур проверки;
- порядка оформления рабочих документов и результатов аудиторской проверки.

На начальном этапе необходимо провести тестирование средств внутреннего контроля и бухгалтерского учета, составить план и программу аудита, определяющую характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита.

Программа аудита является набором инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средством контроля и проверки надлежащего выполнения работы. В программу аудита также могут быть включены проверяемые предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности по каждой из областей аудита и время, запланированное на различные области или процедуры аудита.

Система внутреннего контроля экономического субъекта включает: систему бухгалтерского учета, контрольную среду, отдельные средства контроля.

Представление о системах бухгалтерского, налогового учета и внутреннего контроля аудитор получает в результате:

- 1) знакомства с организацией этих систем на этапе подготовки аудита;
- 2) первоначальной оценки их эффективности при оценке уровня аудиторского риска при планировании аудита;
- 3) подтверждения первоначальной оценки при осуществлении тестов средств контроля и аудиторских процедур по существу.

При проведении расчетов с бюджетом по налогам и сборам выполняются все этапы аудита (см. рис. 2).

Источниками информации при аудите расчетов с бюджетом являются:

1. Учредительные документы.
2. Приказ об учетной политике.
3. Приказ об учетной политике в целях налогообложения.
5. Первичные документы аудируемого лица.
6. Регистры бухгалтерского и налогового учета.
7. Бухгалтерская и налоговая отчетность.
8. Результаты инвентаризации имущества.
9. Акты проверок контрольных органов.
10. Решение органов законодательной и исполнительной власти.

11. Решения, постановления и определения судебных органов.
 12. Материалы предыдущих аудиторских проверок, акты и заключения экспертиз.
 13. Устные высказывания и письменные подтверждения сотрудников экономического субъекта и третьих лиц.
- Результаты запросов.

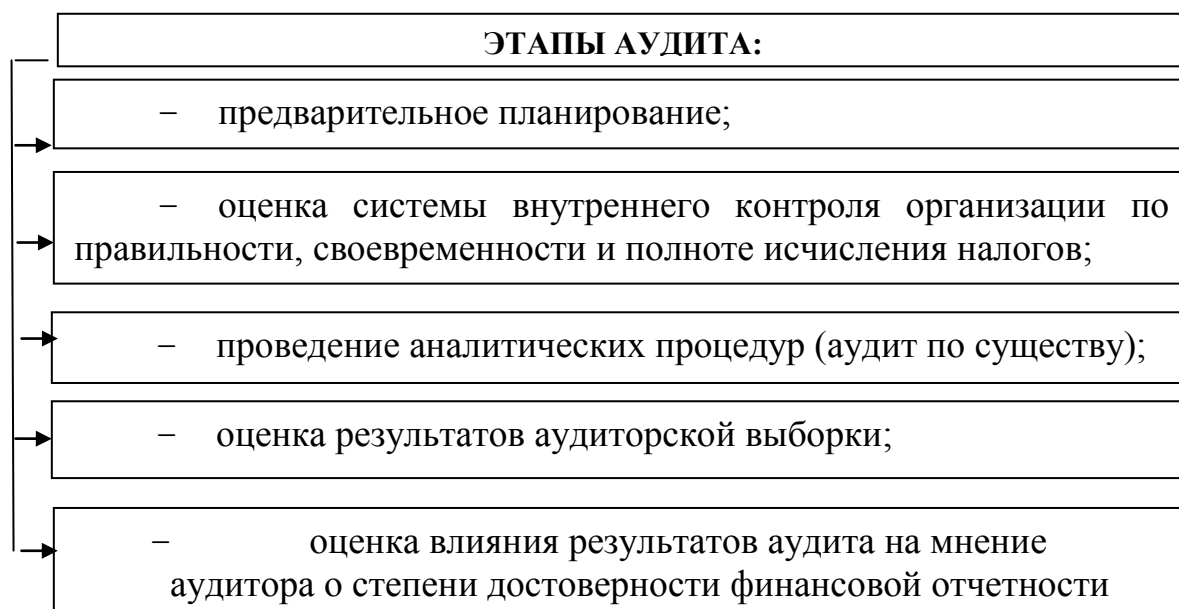


Рисунок 2 - Этапы аудита

В соответствии с целью аудита расчетов с бюджетом по налогам и сборам можно выделить основные направления аудита [3, с. 24]:

1) проверка элементов налогов и сборов осуществляется в целях получения достаточных и надлежащих доказательств по подтверждению правильности определения обязательных элементов;

2) проверка исчисления и уплаты налогов и сборов осуществляется в целях получения достаточных и надлежащих доказательств для подтверждения по конкретному налогу:

- правильности формирования налоговой базы;
- отражения текущих налоговых обязательств в бухгалтерской и налоговой отчетности;
- отражение сумм отложенных налогов;
- классификация и раскрытие с необходимой степенью детализации информации по налогам и сборам;
- полноты и своевременности уплаты налогов и сборов;

3) проверка заполнения и представления финансовой отчетности и налоговых деклараций осуществляется в целях получения достаточных и надлежащих доказательств по подтверждению по конкретному налогу и сбору:

- полноты и точности заполнения налоговых деклараций;
- сопоставимости данных финансовой отчетности и налоговых деклараций;
- соблюдение правил представления финансовой отчетности и налоговых деклараций.

Для обоснованного выражения своего мнения о правильности расчетов по налогам и сборам аудитор должен получить достаточные для этого аудиторские доказательства.

Собирая аудиторские доказательства, аудитор может применить несколько аудиторских методов в соответствии с федеральным правилом (стандартом) аудита «Аудиторские доказательства», а также мероприятия, установленные НК РФ при проведении налоговых проверок. Аудиторские доказательства — это информация, полученная аудитором при проведении проверки, и результат анализа указанной информации, на которых основывается мнение аудитора.

Выделяют следующие методы получения аудиторских доказательств:

1. Проверка арифметических расчетов клиента (пересчет). Установленным правилом (стандартом) аудита «Аудиторская выборка».

2. Инвентаризация.

3. Проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций.

4. Подтверждение.

5. Устный опрос персонала, руководства экономического субъекта независимой (третьей) стороны.

6. Проверка документов.

7. Прослеживание.

8. Аналитические процедуры.

Видами аналитических процедур являются:

1) сопоставление остатков по счетам за различные периоды;

2) сопоставление показателей бухгалтерской отчетности со сметными (плановыми) показателями;

3) оценка соотношений между различными статьями отчетности и сопоставление их с данными предыдущих периодов;

4) сопоставление финансовых показателей деятельности экономического субъекта со средними показателями соответствующей отрасли экономики;

5) сопоставление финансовой информации и нефинансовой (сведений о деятельности экономического субъекта, не отражаемой напрямую в системе его бухгалтерского учета).

На завершающем этапе аудита налогообложения осуществляются анализ выполнения программы аудита, классификация выявленных ошибок и нарушений, обобщение и оформление результатов проверки, формулируются виды оговорок по налогам для аудиторского заключения по финансовой (бухгалтерской) отчетности. Конечным этапом проведения аудита налогообложения считается подготовка следующих документов:

1) заключение по результатам проведения аудита налогообложения;

2) отчет по результатам проведения аудита налогообложения (если его подготовка предусмотрена условиями договора).

Выводы по оценке результатов проверки могут быть обобщены отдельно по налогам, по которым проверяемый экономический субъект являлся самостоятельным налогоплательщиком, и отдельно по налогам, уплачиваемым им в качестве налогового агента.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) // Правовой сервер «Консультант Плюс» / [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru свободный.

2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001 г. №119-ФЗ (с изм. и дополнениями) // Правовой сервер "Консультант Плюс" / [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru свободный.

3. Подольский В.И., Савин А.А., Сотников Л.В. Аудит. М.: Экономист, 2007. – 315с.

*Косоголова Мария Геннадьевна
Студентка 2 курса магистратуры
факультет экономики и менеджмента
Курский государственный университет
89045299986
bukina_mariya@list.ru*

О.А. Овчинникова

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность использования нематериальных активов в России все еще остается малоисследованным направлением. Главной причиной этого является трудность определения влияния отдельных видов нематериальных активов на объем и рентабельность производства, финансовые результаты деятельности.

Источниками информации для анализа нематериальных активов могут служить:

- бухгалтерский баланс;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах;
- учетная политика предприятия;
- оборотно-сальдовые ведомости по счетам 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов»;
- ведомость начисления амортизации;
- свидетельства, лицензии, патенты, принадлежащие организации;
- законодательная база: ГК РФ, НК РФ, Федеральные законы, ПБУ «Учет нематериальных активов» и др.;
- средства массовой информации, научно-периодические издания и др.

Анализ нематериальных активов включает следующие этапы:

- I. Анализ состава, структуры и динамики;
- II. Анализ движения и состояния;
- III. Анализ эффективности использования.

Анализ следует начинать с изучения наличия, объема, состава и структуры нематериальных активов (в сравнении за несколько аналогичных периодов).

Состав нематериальных активов следует изучить:

1) по источникам их поступления (государственные субсидии, внесенные учредителями, приобретенные за плату или в обмен на другое имущество, полученные безвозмездно от юридических и физических лиц и т.п.);

2) по степени правовой защищенности (защищенные авторскими правами, патентами на изобретение; свидетельствами на полезную модель; зарегистрированными лицензиями; патентами на промышленные образцы; свидетельствами на товарный знак; свидетельствами на право пользования наименованием мест происхождения товара; свидетельствами об официальной регистрации программных продуктов, баз данных и т.д.);

3) по срокам полезного использования;

4) по степени ликвидности и риска инвестиции в нематериальные активы могут быть разбиты на три группы: высоколиквидные, среднеликвидные и трудноликвидные. Вообще нематериальные активы при оценке ликвидности имущества предприятия

принято относить к низколиквидным, так как реализовать их значительно труднее, чем основные средства и оборотные активы.

Таблица 1 - Коэффициенты, характеризующие движение и износ нематериальных активов

Показатель	Расчетная формула	
Наименование	Числитель	Знаменатель
Коэффициент обновления нематериальных активов	Поступило нематериальных активов	Остаток нематериальных активов на конец периода
Коэффициент выбытия нематериальных активов	Выбыло нематериальных активов	Остаток нематериальных активов на начало периода
Коэффициент прироста нематериальных активов	Прирост (поступило — выбыло) нематериальных активов	Остаток нематериальных активов на начало периода
Коэффициент износа нематериальных активов	Амортизация нематериальных активов	Первоначальная стоимость нематериальных активов
Коэффициент годности нематериальных активов	1 - Коэффициент износа нематериальных активов	

По итогам делаются выводы о влиянии на отклонение общей суммы нематериальных активов изменения величины каждого их вида, а также дается оценка изменениям состава и структуры нематериальных активов, произошедших в отчетном году.

Следующим этапом анализируются движение, износ и годность нематериальных активов. Анализ ведется по всем нематериальным активам в целом и по каждому их виду в отдельности. В ходе анализа выполняется расчет и оценка коэффициентов обновления, выбытия и прироста, характеризующих движение нематериальных активов, а также коэффициентов износа и годности, характеризующих соответственно износ и годность нематериальных активов.

При анализе показатели необходимо рассматривать в динамике, то есть по сравнению с периодом, предшествующим отчетному или за несколько таких периодов. Такой анализ позволяет выявить негативные и позитивные тенденции в использовании отдельных объектов нематериальных активов и их групп с большой долей точности.

По итогам делается вывод по поводу интенсивности движения (обновления и выбытия), а также о степени износа и годности нематериальных активов. Кроме того, целесообразно сопоставить значения коэффициентов обновления и выбытия. Если значение коэффициента обновления превышает значение коэффициента выбытия, значит, в коммерческой организации идет процесс наращивания нематериальных активов и наоборот.

Главной целью приобретения и использования организацией нематериальных активов является получение дополнительных экономических выгод.

Эффективность использования (отдача) нематериальных активов организации определяется посредством расчета показателей:

- 1) оборачиваемости как отношения выручки от продажи к среднегодовой стоимости нематериальных активов;
- 2) рентабельности как отношения прибыли (до налогообложения или чистой) к среднегодовой стоимости нематериальных активов.

Использование внеоборотных активов будет эффективным в случае превышения темпа роста выручки от продаж или прибыли над темпом роста стоимости внеоборотных активов.

Основным показателем эффективности использования нематериальных активов является - уровень дополнительного дохода на рубль вложенного капитала в нематериальные активы (ДВК).

ДВК

$$= \frac{\text{Прибыль, полученная от использования нематериальных активов (П)}}{\text{Среднегодовую стоимость нематериальных активов (НА)}}$$

Величина ДВК зависит от рентабельности данного вида активов и коэффициента их оборачиваемости. При этом рентабельность рассчитывается следующим образом:

R

$$= \frac{\text{Прибыль, полученная от использования нематериальных активов (П)}}{\text{Сумма годовой амортизации по нематериальным активам (Ам)}}$$

А коэффициент оборачиваемости определяется отношением:

$$\text{Коб.} = \frac{\text{Сумма годовой амортизации по нематериальным активам (Ам)}}{\text{Среднегодовая стоимость нематериальных активов (НА)}}$$

Взаимосвязь указанных показателей можно представить следующим образом:

$$\text{ДВК} = \frac{\text{П}}{\text{НА}} = \frac{\text{П}}{\text{Ам}} * \frac{\text{Ам}}{\text{НА}}$$

Если для расчета эффективности использования нематериальных активов по предложенной методике отсутствует информация о сумме прибыли, полученной от применения интеллектуального продукта, то доходность нематериальных активов рассчитывается по общепринятой формуле доходности всего капитала:

$$\text{RO н.а.} = \frac{\text{П}}{\text{НА}} = \frac{\text{П}}{\text{В}} * \frac{\text{В}}{\text{НА}}$$

где В - выручка от реализации продукции и услуг; $\frac{\text{П}}{\text{В}}$ - рентабельность продаж; $\frac{\text{В}}{\text{НА}}$ - отдача материальных активов. Эффективность нематериальных активов будет повышаться, если темпы роста прибыли и выручки будут опережать темпы роста нематериальных активов.

На основе данных моделей можно определить влияние каждого фактора на эффективность использования нематериальных активов с помощью способа цепных подстановок.

Таблица 2 - Факторный анализ ДВК

Показатель	Факторы	
	Прибыль от использования нематериальных активов	Среднегодовая стоимость нематериальных активов
1	2	3
ДВК_0	плановое значение	плановое значение
ДВК^I	фактическое значение	плановое значение
ДВК_1	фактическое значение	фактическое значение
Влияние фактора	$\text{ДВК}^I - \text{ДВК}_0$	$\text{ДВК}_1 - \text{ДВК}^I$

В завершении анализа необходимо рассчитать резервы роста уровня дополнительного дохода на рубль вложенного капитала в нематериальные активы.

1. Резерв роста ДВК за счет увеличения прибыли, полученной от использования нематериальных активов ($R \uparrow \text{ДВК}(\Pi)$):

$$R \uparrow \text{ДВК}(\Pi) = \frac{P \uparrow \Pi}{HA_1},$$

Где $P_{\text{в}}$ – возможная прибыль от использования нематериальных активов.

Резерв роста прибыли ($R \uparrow \Pi$) равен:

$$R \uparrow \Pi = P_{\text{в}} - \Pi_1,$$

Где Π_1 – фактическая прибыль, полученная от использования нематериальных активов,

HA_1 – фактическая среднегодовая стоимость нематериальных активов.

2. Резерв роста ДВК за счет снижения среднегодовой стоимости нематериальных активов (сокращения остатков неиспользуемых материальных активов) ($R \uparrow \text{ДВК}(HA)$):

$$R \uparrow \text{ДВК}(HA) = \frac{\Pi_{\text{з}}}{P \downarrow HA},$$

Где $P_{\text{в}}$ – возможная прибыль от использования нематериальных активов.

Резерв снижения среднегодовой стоимости нематериальных активов ($R \downarrow HA$) равен:

$$R \downarrow HA = HA_1 - HA_{\text{в}},$$

Где HA_1 – фактическая среднегодовая стоимость нематериальных активов,

$HA_{\text{в}}$ – возможная среднегодовая стоимость нематериальных активов.

Полученные резервы роста уровня дополнительного дохода на рубль вложенного капитала в нематериальные активы суммируют.

*Овчинникова Ольга Александровна
К.э.н., доцент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет
Lelika-46@yandex.ru*

А.А. Харская

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ УСН И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В последние годы мы довольно часто слышим много справедливых рассуждений о поддержке малого предпринимательства. Вопрос налогообложения в этой сфере актуален и играет одну из первостепенных ролей в улучшении ее положения.

Безусловно, проблема малого бизнеса гораздо глубже, чем просто взаимодействие с налоговым законодательством. На современном этапе Россия столкнулась с переосмыслением экономической политики прошлого века. Переход к рыночным отношениям значительно затрудняют плоды бывшей идеологии о концентрации производства и капитала. Идея о том, что такая концепция позволила бы достичь более высокой производительности труда, не воплотилась на практике. Конец двадцатого века предстал перед нами в виде полностью огосударственной экономики, товарного дефицита, финансового кризиса. Таким образом, курс на стремление к рыночным отношениям осложняла чрезвычайно монополизированная экономика. Предприятиям пришлось пройти через экономическую реформу, связанную с демонополизацией: разгосударствление, приватизация, акционирование. Но лишь появление малого предпринимательства смогло привести к ощутимому оздоровлению

экономики. Это создание свободной конкуренции, без которой невозможно функционирование жизнеспособной экономики, её цель – превышение предложения над спросом, возможность выхода на рынок любого производителя, борьба за качество продукции или услуг. Также малое предпринимательство – это стабильность на рынке труда, что предполагает борьбу с безработицей и создание условий для увеличения реальных доходов населения, регулирование спроса и предложения, мобильность и специализация. Опыт начала 90-х годов прошлого века выявил значительные плюсы по предотвращению безработицы, преодолению товарного дефицита и обеспечение рынка разного рода услугами.

Нашему государству еще предстоит путь осмысления экономики прошлых лет. Для сравнения: в развитых странах доля ВВП на малый бизнес приходится 40-45%, в нашей стране – не более 12-13%. [1] Ввиду этого, мы находимся на стадии развития данного сегмента экономики. Именно поэтому активно уделяется внимание со стороны налогового законодательства стимулированию предпринимателей. Созданы упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход, а также специальные налоговые режимы. Однако, среди позитивных мер в противовес этому создается эффект сокращения малого бизнеса. За снижением налогов и смягчением налогового режима следуют повышение таможенных пошлин, коммунальных тарифов, стоимости арендной платы. Следовательно, проблемы малого предпринимательства значительно выходят за рамки налоговых.

УСН берет свое развитие в России с 1996 года. До этого момента все предприятия платили налоги одинаково. Однако, малые предприятия имели льготы в виде упрощенного учета, срока уплаты НДС и налога на прибыль, которые уплачивались ежеквартально, сниженное налоговое бремя на этапе формирования бизнеса, возможность уменьшить облагаемый доход путем исключения средств на НИОКР, средств на финансирование капитальных вложений производственного назначения, возможность применения ускоренной амортизации, освобождение от налогов по отраслевому признаку. Нельзя не отметить, что данные привилегии дали возможность динамично развиваться малому предпринимательству в 90-е годы.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки УСН в 1996 году

Достоинства УСН	Недостатки УСН
1) единый налог, который заменил совокупность налогов и сборов, значительно облегчал налоговое бремя предпринимателей; 2) упрощенная система учета; 3) право выбора системы налогообложения.	1) единый налог заменял не все налоги, например, единый социальный; 2) невозможность возврата НДС по приобретенной у малых предприятий продукции; 3) налоговое бремя отнюдь не уменьшалось у предприятий с большими затратами на оплату труда – единый социальный налог носил внушительные суммы; 4) выбор объекта налогообложения оставался за государством; 5) УСН не способствовала повышению конкурентоспособности малых организаций; 6) отсутствие гарантии стабильности развивающегося бизнеса по причине того, что применять УСН мог только ограниченный круг предприятий с «несложной», «узкой» деятельностью; 7) патент – своего рода авансовый платеж по единому налогу; 8) путаница с возможностью применения льгот

В 1996 году в силу вступил Федеральный Закон «Об упрощенной системе налогообложения». Он утвердил замену уплаты подоходного налога на доход, полученный от осуществляемой предпринимательской деятельности, на уплату стоимости патента на занятие такой деятельностью.

За последнее время можно отметить много позитивных сторон модернизации упрощенной системы налогообложения. С 2006 года вступило в силу разрешение применять систему патентов, успешно применявшуюся в 80-х годах двадцатого столетия. Это решение ощутимо разрядило налоговую обстановку, и вот почему: государство получает положенный ему налог, предприниматель получает возможность спокойного ведения своей деятельности. ИП, работающему по патенту, новая редакция Федерального Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» разрешила использовать труд пяти наемных работников, расширила виды предпринимательской деятельности, на которую распространяется подобная форма налогообложения.

Федеральным законом от 22.07.2008 № 155-ФЗ внесены изменения в главы 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)», 26.2 «Упрощенная система налогообложения» и 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» Налогового кодекса. Введение в 26 главе дополнительных параграфов по налогообложению малого бизнеса было обусловлено тем, что исключение из 25 главы НК РФ налоговых льгот нанесло бы ущерб экономике страны и лишило бы инвестиций собственника. Также введен новый порядок списания убытков прошлых лет.

Поправки в Налоговый кодекс, одобренные президентом России 2 апреля 2014 года, осложнили функционирование малого предпринимательства в стране. Компании, работающие по упрощенной системе налогообложения, обязаны платить налог на недвижимое имущество. Данные поправки вступят в силу с 1 января 2015 года, поэтому налоговую встряску предпринимателям только предстоит ощутить. По подсчетам «ОПОРА России», новая система увеличит отчисления государству на 100—200%. Компании, которые не владеют собственной недвижимостью, тоже могут почувствовать изменения. Тем, кто снимает помещения у компаний, работающих по УСН, пора готовиться к резкому повышению арендных ставок, считают в «ОПОРА». Представитель «ОПОРА» прокомментировал ситуацию так: «В нашей стране имеется всего лишь 2 драйвера экономики: инвестиционный климат и малый бизнес. Первый вряд ли возможен в связи с последними политическими событиями, а последний катализатор экономического роста подрезают данные поправки». [2] По мнению экспертов, у малого бизнеса есть выходы в виде повышения цен, сокращения инфраструктуры либо уклонения от налогов. Однако, интересный факт: по данным исследовательской организации Magram Market Research, в последние годы в сегменте малого и среднего бизнеса налоговая легализация становится все популярнее. В 2013 году 61% небольших предприятий пользовались зарплатным проектом, 18% компаний принимали к оплате банковские карты. Стимулом к ведению прозрачного бизнеса стало то, что издержки на легализацию теневых доходов стали невыгоднее, чем уплата налогов. Налог на имущество может подпортить позитивную картину такой тенденции. Среди негативных мнений экспертов есть такие, которые убеждены, что изменения в УСН давно назрели из-за частого злоупотребления льготами. Индивидуальные предприниматели создают компании-«кошельки», аккумулирующие на балансе дорогостоящее недвижимое имущество для минимизации налогового бремени. Нагрузка на бизнес произошла бы в любом случае из-за уравнивания рыночной и кадастровой стоимости недвижимости. Однако, несовершенство

исчисления новой схемы оценки стоимости имущества пугает больше, чем увеличение налогового гнета.

С 2015 года «вмененка» и «упрощенка» больше не снимают обязательства по уплате налога на имущество. Впрочем, Минэкономразвития было предложено вернуть льготу, но не всем. Такие виды деятельности, как торговля, общепит и бытовые услуги могут вообще быть исключены из списка тех, кто имеет право пользоваться упрощенной системой налогообложения.

Нынешняя ситуация: на данный момент ИП и малый бизнес переходят на УСН добровольно, что освобождает их от уплаты налога на прибыль, имущество и НДС. Основная ставка по «упрощенке» - 6% для доходов и 15% для доходов, уменьшенных на величину расходов. В регионах ставки могут изменяться от 5 до 15% в зависимости от категории плательщиков. «Вмененка» дает возможность малому бизнесу и ИП, занимающимся отдельными видами деятельности, оплачивать налог с вмененного, а не с фактически полученного дохода.

Предлагается с 2015 года: Минэкономразвития выдвинуто предложение уменьшить перечень видов деятельности, при которых будут возможны «вмененка» и «упрощенка», вычеркнув из списка таких льготников, как торговлю, бытовые услуги и общественное питание. Для других видов деятельности за счет подобной меры допустимо возвращение права не оплачивать налог на имущество.

В целом, упрощенная система налогообложения нуждается в доработке, так как налоговый режим – одно из условий поддержки малого предпринимательства, важного сегмента для экономики России. Минэкономразвития придерживается мнения о расширении УСН на основе патента, при этом, не сокращая сферы применения ЕНВД, также предложил введение патента для самозанятых физических лиц, не использующих наемный труд. Т.А.Кашин и Белых В.С. предлагают установить систему пересчета «незадействованной» суммы патента или определить возможность выдачи патента сроком от квартала и более в течение финансового года. В виду не осуществления налогоплательщиком деятельности в оговоренные периоды времени в течение оплаченного года стоимость патента не пересчитывается и возврату не подлежит. [3] По мнению Артемьева А.А., целесообразно пересмотреть порядок определения налогооблагаемой базы для торгующих предприятий - плательщиков единого налога. Так как правила определения самой выручки для торговых организаций в большинстве регионов неоднозначны, у торгующих предприятий возникают трудности с уплатой единого налога. [4] Необходимо установление льгот для определенной категории физических лиц. Например, для незащищенной социальной группы – инвалиды, предложить льготу по уплате единого налога на доход на уровне, определенном в Федеральном законе. Для расширения производства, его совершенствования, разработки и внедрения новых высокотехнологичных и наукоемких производств предлагается включить в состав расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта по УСН, расходы, направленные на создание и внедрение новых технологий и оборудования, проведение научных исследований и опытно-конструкторских разработок.

Список литературы:

1. Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики» [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep13-01/780-a> Дата обращения: 10.10.2014г.
2. Ежедневная деловая газета «РБК» [Электронный ресурс] // режим доступа: <http://pda.rbcdaily.ru/2014/04/09/business/562949991106425> Дата обращения: 12.10.2014г.

3. Белых, В., Кашин, Т. Предложения по совершенствованию упрощенной системы налогообложения //Налоговый вестник.-2009.- №2.
4. Всероссийский налоговый форум. Пути совершенствования и преимущества выбора упрощенной системы налогообложения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.nalogforum.ru> Дата обращения: 12.10.2014г.

*Харская Анна Александровна
студентка 4 курса
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

СЕКЦИЯ 3

ФОРМИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ИСТОЧНИКА УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

К.С. Барановская

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Практике нефинансовой отчетности в России в 2014 году исполняется четырнадцать лет. За это время отношение бизнеса к социальной ответственности существенно изменилось, но все же нельзя сказать, что информирование общества об экономических, экологических и социальных достижениях корпораций, их помощи некоммерческим организациям и нуждающимся стало повсеместным правилом. Так какова существенная важность социальной отчетности, для чего и к кому она нужна?

Отчетность, пожалуй, — отдельная часть работы бизнеса, требующая достаточно большого количества вложений. Финансовый отчет абсолютно необходим, и без него не может обойтись ни одна коммерческая компания, нефинансовый же — сугубо выражение доброй воли. Тем не менее многие корпорации считают нужным тратить на эту необязательную вещь время, силы и средства. Зачем им это?

Число компаний, присоединяющихся к практике создания нефинансовых отчетов, медленно, но растет с каждым годом. Анализ состава участников показывает, что в основном это крупные компании, стремящиеся к интеграции в глобальный бизнес.

Развитие социальной отчетности замедляют некоторые препятствия:

1. Регламентация подготовки корпоративной социальной отчетности.

Проблема заключается в том, что в настоящее время не существует ни единого органа, ни единых стандартов подготовки корпоративной социальной отчетности. В результате социальная отчетность компаний имеет различные содержание, формат и структуру представления, что осложняет процессы ее чтения и сопоставления.

2. Обязательность корпоративной социальной отчетности. Улучшение качества корпоративной отчетности в настоящее время стимулируется, главным образом, некоммерческими организациями и стейкхолдерами (stakeholders, заинтересованные в деятельности компании лица) компаний. Тем не менее, наблюдается тенденция проявления интереса к данному вопросу у властных структур различных стран. Существуют разные мнения, устанавливать ли обязательность нефинансовой отчетности или нет. Одни специалисты указывают на то, что если компания считает хорошим делом раскрытие информации о нефинансовой деятельности то она будет делать это добровольно. Сторонники обязательности такой отчетности ставят под сомнение это заявление, утверждая, что хотя одни компании так и будут делать, то другие — нет, что означает наличие неполной информации на финансовых рынках.

3. Аудит корпоративной социальной отчетности.

В настоящее время заверение внешним аудитором корпоративной социальной отчетности не получило достаточного распространения, возможно из-за того, что руководители отчитывающихся компаний не считают это важным. С этим сложно согласиться, поскольку внешние пользователи такой отчетности желают иметь достаточную уверенность в том, что организация представила достоверную и объективную информацию о корпоративном управлении, факторах социальной среды и бизнес-рисках.

Не смотря на все эти препятствия социальная отчетность имеет огромные преимущества и такие достоинства, что эта отчетность очень полезна как и государству так и различным компаниям. Компаниям, серьезно относящимся к теме нефинансового отчета, значительно легче привлекать кредитные и инвестиционные ресурсы с международного и российского рынков капитала .

Государство также заинтересовано в повышении эффективности и формирования общества о достижениях бизнеса. «В Совете Федерации на протяжении пяти лет проводятся парламентские слушания по нефинансовой отчетности. Ежегодно присуждается премия за лучший социальный отчет, ее лауреат становится участником аналогичного европейского конкурса», — отмечает заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального собрания РФ по экономической политике, предпринимательству и собственности Андрей Хазин.

Менеджеры компаний, постоянно занимающиеся созданием нефинансовых отчетов, считают, что этот процесс можно использовать и для повышения качества корпоративного управления. Подготовка таких документов приводит к необходимости серьезной проработки общей стратегии развития компании. Главный специалист Управления корпоративных коммуникаций Департамента общественных связей ОАО «ЛУКОЙЛ» Юлия Мартынова убеждена, что рано или поздно крупные компании осознают, что помимо осуществления благотворительной и спонсорской деятельности необходимо что-то качественно новое, более фундаментальное, что более детально отразит позицию компании в области устойчивого развития. В таком случае КСО уже осознанно рассматривается как составляющая корпоративного управления. Компания начинает задумываться о необходимости совершенствования нефинансовой отчетности. А это новый этап в развитии компании и переход на качественно новый уровень менеджмента.

Раскрытие нефинансовой информации не просто формальность, это заставляет отчитывающиеся компании действовать в более социально- ориентированной манере (в том числе и в плане экологии), что является значительным для всего мира. Следует принять во внимание, что нынешние финансовые рынки не смогли бы быть настолько развитыми, если бы финансовая отчетность не была обязательной. При этом стоит также учесть конкурентный фактор. Если бы одна из лидирующих компаний какой-либо отрасли решила бы опубликовать корпоративную социальную отчетность, ее конкуренты, скорей всего, переняли бы это, а возможно и сделали бы в гораздо лучшем виде.

В любом случае, как и с МСФО, вопрос обязательности нефинансовой отчетности находится в компетенции национальных правительств соответствующих стран. При этом властям стоит учитывать, что, исходя из возрастающего интереса инвесторов к нефинансовой информации, введение каких-либо законодательных требований к публикации сведений и нефинансовых факторах и показателях (например, в формате интегрированного отчета) будет стимулировать приток инвестиций в страну, что особенно важно для развития инфраструктуры и отечественной промышленности.

Наличие внешнего аудита достоверной и объективной информации о корпоративном управлении позволит, в частности, инвесторам более точно оценить стоимость компании и принимать решение о возможности и сумме инвестиций в ее деятельность. Некоторые компании уже позаботились об аудите своей нефинансовой отчетности. Так ОАО «ТНК-ВР» привлекло PricewaterhouseCoopers для проведения аудита своей отчетности в области устойчивого развития, подготовленной за 2011 г. по стандартам GRI. Государственная корпорация «Росатом», участник пилотной программы Комитета по интегрированной отчетности (IIRC), получила аудиторское

закключение компании KPMG по своей интегрированной отчетности за 2011 г. В этом документе аудиторская компания констатирует наблюдаемую активность госкорпорации в сфере устойчивого развития и тестирует его учетную систему на соответствие требованиям стандартов AA1000SES (Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами) и ISAE 3000 (Международный стандарт по осуществлению проверок отчетности, кроме аудита), а также заверяет соответствие годового публичного отчета уровню применения "B+" Руководства GRI G3.

В заключении можно сказать, что преодоление этих всех препятствий будет значительно способствовать повсеместному внедрению корпоративной социальной отчетности. Корпоративная социальная отчетность в России до сих пор воспринимается как экзотика, выдуманная на Западе для борьбы со скукой. Однако компаниям, планирующим выход на мировые рынки, такая отчетность существенно облегчает диалог с западными контрагентами. И она, как ни странно, позволит увеличить не только стоимость собственного бизнеса, но и уровень продаж.

*Барановская Кристина Сергеевна
Студентка магистратуры 2 курса
Курский государственный университет
kri-baranovskaya@yandex.ru*

О.И. Вознесенская

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ И ЕЁ ОТРАЖЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Социальная отчетность компаний является важнейшей составляющей системы социальной ответственности ведения бизнеса. В настоящее время нет четко сформулированного определения и понятия социальной или корпоративной отчетности. Существует несколько точек зрения о данном понятии. Согласно первой, корпоративная социальная ответственность подразумевает простое выполнение требований законодательства: налогового, природоохранного, трудового и т.д. По второй — чтобы считаться социально ответственными, компании должны способствовать развитию внутренней и внешней среды своего бизнеса сверх предусмотренных законодательством требований. И, наконец, существует еще один взгляд: социальная ответственность лишь своеобразная дань моде, способ улучшения репутации [3].

Понятия социальной отчетности впервые появилось на Западе около двадцати лет назад и получило довольно широкое применение. Причинами этого послужили, во-первых, давление законодательства, которое ввело более жесткие стандарты в сфере трудового законодательства, охране окружающей среды, во-вторых, влияние профсоюзов, прежде всего в сфере охраны труда и социальной политике и в-третьих влияние ярко выраженной тенденции между уровнем продаж и общественным мнением. Отношение к тому или иному товару или бренду определялось не только качеством самого товара, эффективностью рекламы, но на поведение потребителей влиял и общий имидж компании, в том числе ответственность ее поведения в отношении партнеров, работников, окружающей среды, общества в целом [1].

Таким образом, на Западе к началу двадцать первого века большинство крупных компаний сформировали собственную политику корпоративной социальной ответственности.

В России же понятие «социальная ответственность» появилось лишь три-пять лет назад. В последнее время в связи с наметившейся экономической и политической стабильностью, и в связи с активным выходом российских компаний на международный рынок, назрела необходимость в пересмотре подходов российских компаний к взаимоотношениям с обществом, своей ответственности перед ним. Соответственно, возник интерес компаний, правда, пока только крупных, к выработке продуманной политики социальной ответственности [2].

Начало серьезного обсуждения в стране вопросов корпоративной ответственности и движения нефинансовой отчетности можно отнести к 2001–2002 годам, когда вышли первые экологические отчеты компаний «Газпром» и «Рязанская ГРЭС» и первый социальный отчет компании «БАТ Россия». Каждые два года в России наблюдается рост числа компаний, подключившихся к процессу отчетности, при этом темпы прироста значительно увеличиваются. Аналогичная картина наблюдалась и в других странах на начальной стадии развития нефинансовой отчетности [4].

Анализ деятельности ведущих отечественных компаний свидетельствует о том, что в целом развитие принципов корпоративной социальной ответственности на российских предприятиях проходит в русле с общемировыми тенденциями, но со своими особенностями:

1. Исторические и географические особенности (огромная территория; удаленность населенных пунктов друг от друга, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке; разваливающая социальная инфраструктура);
2. Особенности, связанные с менталитетом населения (высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения; неадекватное отношение прессы к усилиям компаний в поддержке общества: от полного игнорирования до патологических подозрений в корысти);
3. Особенности, связанные с социальной и политической ситуацией в стране (высокий уровень бедности в регионах, отсутствие опыта и государственной инфраструктуры для решения проблем) [3].

В этой ситуации выходом может являться разработка таких подходов к социальной ответственности компаний, которые были бы основаны на общепринятых международных принципах социальной ответственности, но с другой стороны, предлагали бы формы осуществления политики социальной ответственности с учетом особенностей России.

В такой ситуации необходимо разработать такой подход к развитию социальной ответственности компаний, который бы опирался на общепринятые мировые принципы, но развивался также с учетом всех особенностей развития Российской Федерации.

Необходимо отметить, что на данном этапе развития России внедрение корпоративной социальной ответственности затрагивает пока только крупные организации и предприятия. Формируя социальную отчетность и публикуя ее, компания свидетельствует о своей открытости. Это благоприятно воздействует на ее имидж, делая компанию более известной и популярной, привлекает высококвалифицированный персонал и максимальное количество бизнес-партнёров, которые хотят работать с профессиональной командой и получать высококачественные услуги, а также вызывает интерес у зарубежных инвесторов. Кроме того, отмеченные обстоятельства позитивно влияют на курс акций компании и, соответственно, её капитализацию [4].

Существуют разные виды и формы социальных отчетов:

1. Отдельные социальные отчеты (широко различаются по содержанию у различных компаний);

2. Экологические отчеты (посвящены именно экологической деятельности компании);
3. Отчеты в области устойчивого развития (раскрывают одновременно экономические, экологические и социальные результаты деятельности компании);
4. Интегрированные отчеты (раскрывают нефинансовую информацию во взаимосвязи с финансовой).

Таким образом, публикуя свою социальную отчетность, компании показывают свою заинтересованность не только в собственном благополучии, но и выказывают беспокойство и проблемами общества.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить основные проблемы внедрения корпоративной социальной ответственности.

Во-первых, это отсутствие единых стандартов подготовки социальной отчетности. Все предоставленные отчеты имеют различную структуру, форму, вид и содержание, что усложняет процесс их понимания, чтения, расшифровки и сопоставления.

Во-вторых, это проведение аудита социальной отчетности. Известно, что корпоративная социальная отчетность оценивается независимым аудитором, который проводит соответствующий анализ эффективности социальных программ. Такая оценка даёт гарантию третьей стороны в том, что опубликованные в отчёте сведения достоверны и не являются рекламой. Но в настоящее время в России очень мало таких аудиторов, которые должным образом смогут провести аудиторскую проверку социальной отчетности компании[4].

В-третьих, это отсутствие квалифицированных работников, которые могут профессионально и качественно создать подобный отчет, анализируя социальную деятельность своей компании.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

1. Корпоративная нефинансовая отчетность в России имеет позитивную динамику, что свидетельствует о развитии в стране процесса отчетности;
2. В настоящее время лидерами нефинансовой отчетности в России являются крупные компании;
3. Многие компании, выпускающие первые отчеты с использованием элементов существующих унифицированных систем отчетности, заявляют о готовности в дальнейшем расширять эту практику.

На проводимой конференции журнала «Бизнес и общество» по теме «Нефинансовая отчетность: опыт и перспективы развития в России» были высказаны следующие рекомендации:

1. Проводить регулярные мероприятия, направленные на повышение осведомленности бизнеса, федеральных, региональных и местных органов государственного управления, а также организаций гражданского общества в вопросах развития эффективных форм нефинансовой отчетности. В частности, рекомендовать провести слушания в законодательных собраниях регионов по социальной ответственности и его нефинансовой отчетности;
2. Рекомендовать заинтересованным компаниям, органам государственного управления всех уровней, организациям гражданского общества и СМИ планировать и организовывать диалоги с заинтересованными сторонами, в местах присутствия бизнеса по вопросам нефинансовой отчетности и корпоративной социальной ответственности;
3. Рекомендовать заинтересованным компаниям, органам государственного управления всех уровней, организациям гражданского общества и СМИ активнее использовать имеющий позитивный опыт и экспертный потенциал для аналитики состояния и развития нефинансовой отчетности.

Список литературы:

1. Социальная ответственность компаний — опыт Запада и России // — Устойчивый бизнес
[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/1075-socialnaja-otvetstvennost-kompanijj-opyt-zapada-i.html> Дата обращения: 03.10.2014
2. Социальная отчетность организаций
[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/library/191-social-responcibility-of-companies> Дата обращения: 03.10.2014
3. Внедрение принципов социальной ответственности
[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.kimoconsulting.com/page.php?id=350> Дата обращения: 03.10.2014
4. Российский союз промышленников и предпринимателей
[Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rspp.ru/simplepage/475>
Дата обращения: 03.10.2014

*Вознесенская Ольга Игоревна
студентка 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Курский государственный университет
Voznesenskia@yandex.ru*

М.А. Евдокимова

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ

Современное состояние и бурное развитие экономической ситуации как в нашей стране, так и за рубежом, порождает множество качественных изменений в разных сферах жизни человека и общества. Процессы глобализации заставляют пересматривать и совершенствовать большинство сфер хозяйственной и предпринимательской деятельности.

С целью развития финансового рынка в долгосрочной перспективе Правительство Российской Федерации 29 декабря 2008г. утвердило стратегию развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020г. Целью стратегии является обеспечение ускоренного экономического развития страны посредством качественного повышения конкурентоспособности российского финансового рынка и формирования на его основе самостоятельного финансового центра, способного сконцентрировать предложение широкого набора финансовых инструментов, спрос на финансовые инструменты со стороны внутренних и внешних инвесторов и тем самым создать условия для формирования цен на такие финансовые инструменты и соответствующие им активы в Российской Федерации [4].

Особо значимой на этом фоне для нашей страны становится тенденция изменения финансового учета и отчетности, а именно ее адаптация к Международным Стандартам Финансовой Отчетности.

Как известно, для прогнозирования денежных потоков и финансовых результатов, для выявления и оценки возможных рисков менеджерам, финансовым аналитикам, потенциальным инвесторам, кредиторам и другим заинтересованным лицам необходимы сведения о сумме денежных средств возможной к получению или

необходимой для выполнения обязательств в случае покупки или продажи активов организации в определенный момент времени.

В настоящее время в нашей стране достоверной принято считать информацию о состоянии активов организации, сформированную в соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету и отчетности. Однако на практике возникают ситуации, когда прямое следование нормативным документам значительно снижает соответствие учетных и отчетных данных действительности. В значительной степени на отражение реального положения дел в организации влияет оценка ее активов.

Стоимость, соответствующая фактическим затратам, по которой активы принимались к учету, за время, пока организация владеет этими активами, может существенно измениться по сравнению с их стоимостью на момент представления отчетных данных заинтересованным пользователям. В отечественной практике уточнение стоимости активов организации с целью приведения в соответствие с реальностью осуществляется с помощью таких процедур бухгалтерского учета как:

- переоценка основных средств путем прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам или на основании экспертных заключений;
- создание резерва под снижение стоимости материальных ценностей, полностью или частично потерявших свое первоначальное качество, либо часть стоимости, либо морально устаревших;
- переоценка (последующая оценка) финансовых вложений, по которым можно определить текущую рыночную стоимость, путем корректировки их предыдущей учетной оценки и приведению ее к текущей рыночной стоимости;
- создание резерва под обесценение финансовых вложений (в случае устойчивого снижения их стоимости), по которым текущая рыночная стоимость не определяется;
- создание резерва по сомнительным долгам.

В теории и практике зарубежного учета своеобразным эквивалентом достоверной оценки считается справедливая стоимость. Для сближения получаемых при оценке результатов наряду с действующими в России Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ), были приняты и рекомендованы к применению Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО).

Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» справедливая стоимость – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательств при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами [3].

Как подчеркивают Т.Г.Шешукова и С.В.Пономарева, справедливая стоимость – это способ оценки, позволяющий отразить риск, присущий производным инструментам (финансовым активам и обязательствам). Информация, которую исключительно важно довести до сведения инвесторов, должна разъяснять характер связанных с ними прав и обязательств. Справедливая стоимость делает производные инструменты более очевидными, поэтому возможные связанные с ними проблемы не остаются скрытыми [4].

Первоначальная стоимость финансового инструмента, оцененного по справедливой стоимости, со временем под влиянием рыночных и других факторов отклоняется от нее в ту или иную сторону. При этом достаточно точно справедливая стоимость может быть определена, если существует опубликованная цена финансового инструмента на открытом рынке (рыночная цена — наилучший аналог справедливой стоимости); долговой инструмент имеет рейтинг, присвоенный независимым рейтинговым агентством; при использовании специальных моделей, исходные данные

для реализации которых получают с активных рынков. Нетрудно определить справедливую стоимость финансового инструмента и тогда, когда диапазон значений оценочных показателей его стоимости незначителен.

Аргументами в пользу учета по справедливой стоимости является то, что справедливая стоимость предоставляет более объективную основу для оценки будущих денежных потоков по сравнению с методом фактических затрат, обеспечивает основу для сопоставимости информации об активах, наилучшим образом сочетается с принципами активного менеджмента и способствует более объективной оценке результатов работы менеджмента.

В качестве одного из основных недостатков учета по справедливой стоимости отмечаются значительные сложности определения справедливой стоимости в условиях отсутствия активного рынка. Они влекут за собой и другой отрицательный момент, связанный с использованием справедливой стоимости – высокая трудоемкость и большие дополнительные издержки, вызванные необходимостью привлечения профессиональных оценщиков.

Существенным недостатком оценки активов по справедливой стоимости экономисты отмечают невозможность документального подтверждения данной оценки во многих случаях и вероятность манипуляций с оценками, что не позволит бухгалтерскому учету выполнять одну из своих основных функций – контрольную [3].

Вышеизложенные трудности как нельзя лучше можно увидеть на примере разработки проекта нового Положения по бухгалтерскому учету «Учет биологических активов», который разработан в рамках Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Для целей данного Положения под биологическими активами понимаются животные и растения в состоянии биотрансформации, означая, что животные и растения как живые организмы способны к биологическим изменениям, состоящим из процессов роста, дегенерации, воспроизводства себе подобных, в результате которых предприятие получает сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы [2].

При этом определяется, что сельскохозяйственная деятельность – это управление биотрансформацией биологических активов в целях продажи, либо получения сельскохозяйственной продукции и/или производства дополнительных биологических активов. Сельскохозяйственной деятельности присущи следующие общие характеристики:

- способность биологических активов к изменениям;
- управление изменениями, которое предполагает создание и поддержание необходимых условий для нормального осуществления биологических изменений (биотрансформации) при соблюдении технологических процессов (установленного рациона кормления животных и птицы, сроков и качества выполнения работ при возделывании сельскохозяйственных культур и т.д.);
- измерение изменений, которое выражается в том, что все изменения, происходящие в отдельных биологических активах или их однородных группах, могут быть количественно и качественно измерены.

К биологическим активам организации относятся: сельскохозяйственные животные (взрослый продуктивный и племенной скот, животные на выращивании и откорме, птица, кролики, звери, пчелы и т.д.), рыба в промышленном рыбоводстве, живые объекты аквакультуры, сельскохозяйственные культуры, многолетние насаждения, деревья в лесоводстве.

К биологическим активам организации не относятся: земельные площади, рабочий скот, животные, содержание которых не связано с получением

сельскохозяйственной продукции (животные цирков, зоопарков, заповедников и т.п.), однолетние и многолетние насаждения, от которых организация не планирует получение сельскохозяйственной продукции (декоративные цветы, кустарники, защитные лесополосы и др.).

Биологические активы являются обособленным видом активов и подразделяются на:

- краткосрочные и долгосрочные - краткосрочные активы предназначены для продажи или потребления в течение 12 месяцев после отчетной даты либо при обычных условиях операционного цикла, если он превышает 12 месяцев, остальные биологические активы классифицируются как долгосрочные;

- зрелые и незрелые - зрелыми считаются биологические активы, достигшие состояния давать сельскохозяйственную продукцию и/или использоваться по иному назначению в соответствии с технологией сельскохозяйственного производства; незрелыми считаются биологические активы, не достигшие такого состояния (состояние зрелости может определяться возрастом, способностью к воспроизводству и т.д.);

- плодоносящие и потребляемые - плодоносящие способны многократно давать сельскохозяйственную продукцию; потребляемые биологические активы прекращают свое существование в момент получения сельскохозяйственной продукции.

В соответствии с Положением для формирования полной и достоверной информации о биологических активах, обеспечения надлежащего контроля за их наличием и движением организация самостоятельно определяет единицу бухгалтерского учета биологических активов: 1 голова (тыс. голов), штука (тыс. шт.), га и т.п. В целях бухгалтерского учета, отчетности, определения справедливой стоимости организации самостоятельно классифицируют биологические активы по однородным группам: виды, половозрастные группы, породы скота, рыбы, зверей и т.п. (животноводство), группы культур, культуры, сорта, виноградники, косточковые, семечковые и ореховые деревья и т.п. (растениеводство).

Также в Положении дается определение: справедливая стоимость – сумма, на которую можно обменять биологический актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, независимыми друг от друга, заинтересованными в совершении такой сделки сторонами. Это определение полностью учитывает требования МСФО.

Соответственно, справедливая стоимость биологических активов и сельскохозяйственной продукции определяется исходя из их цены на активном рынке. Если организация имеет доступ к нескольким активным рынкам, используется цена наиболее подходящего из них. Например, если у организации есть доступ к двум активным рынкам, применяется цена, действующая на том рынке, который предполагается использовать.

При отсутствии активного рынка в регионе нахождения биологического актива в качестве справедливой стоимости могут приниматься:

- а) рыночные цены последних сделок для данной группы биологических активов и/или сельскохозяйственной продукции, если с момента заключения последних сделок до отчетной даты не произошло существенных изменений обстоятельств, определяющих рыночную цену;

- б) рыночные цены аналогичных или сходных биологических активов, скорректированные с учетом отличий;

- в) стоимость, рассчитанная на основе отраслевых показателей, используемых для соответствующего вида биологического актива или группы биологических активов. Например, стоимость стада крупного рогатого скота мясного направления – на основе цены на мясо говядины, категории упитанности и т.д.

г) цены информационно-аналитических агентств, органов Федеральной службы государственной статистики, Министерства сельского хозяйства РФ и аналогичных структур субъектов РФ, торговых инспекций, средств массовой информации и специальных изданий, экспертных оценочных заключений по группам и отдельным видам биологических активов и сельскохозяйственной продукции.

При отсутствии информации о рыночных ценах для биологических активов в их исходном состоянии может использоваться дисконтированная стоимость чистых денежных потоков, ожидаемых от биологического актива (группы) в его/их текущем состоянии. Ставка дисконта рассчитывается с учетом рыночной информации для денежных потоков до уплаты налогов и с учетом рисков, связанных с данными биологическими активами.

Кроме того, предусматривается, что биологические активы, первоначально учтенные по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на продажу, в последующем учитываются только по этой стоимости. Разница между оценкой биологических активов по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на продажу на отчетную дату и предыдущей оценкой биологических активов относится на финансовые результаты в корреспонденции со счетами учета соответствующих биологических активов.

Биологические активы, которые были учтены по фактической себестоимости, в последующем могут оцениваться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на продажу (если эта стоимость может быть определена в соответствии с Положением) или по фактической себестоимости. Причем способ оценки может применяться только в отношении всей группы биологических активов. Выбранный способ учета биологических активов утверждается учетной политикой организации и его изменение считается изменением учетной политики.

Обратный переход от оценки по справедливой стоимости к оценке по фактической себестоимости не допускается.

Также оговаривается, что переоценку биологических активов по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых расходов на продажу для их отражения в бухгалтерской отчетности необходимо проводить не реже, чем на каждую отчетную дату.

Рассмотрим возможность практического применения Положения «Учет биологических активов».

Приближение отечественных стандартов учета к МСФО позволит повысить прозрачность деятельности компаний, предоставит возможность объективного сравнения как результата деятельности одной компании по периодам, так и разных компаний между собой. Это позволит заинтересованным лицам сократить риски при вложении своих денег в аграрный сектор. Международные стандарты расширят доступ к информации массового пользователя. Вопросы информационного обеспечения сельскохозяйственных организаций приобретают особое значение в современных условиях рыночных отношений, когда решающая роль в обеспечении населения продуктами питания, а промышленности - сырьем принадлежит сельскому хозяйству. При этом бухгалтерский учет выступает в виде системы, которая формирует необходимую информацию как для сельскохозяйственных организаций, так и для заинтересованных пользователей финансовой отчетности.

Одной из существенных проблем для определения справедливой стоимости биологических активов является практическое отсутствие активного рынка. В связи с этим Положение «Учет биологических активов» предусматривает значительные допущения при определении справедливой стоимости биологических активов и готовой продукции: можно воспользоваться ценой последней сделки на рынке или

ценой на аналогичные активы, скорректированные с учетом отличий; можно взять отраслевые показатели или рассчитать ожидаемые чистые денежные потоки, которые представляют собой чистую приведенную стоимость, определяемую как разность между текущей (дисконтированной) величиной будущих денежных поступлений, вытекающих от использования актива, и его балансовой стоимостью, а также всеми связанными с ним будущими денежными выплатами. Этот показатель отражает чистый эффект от вложенных на несколько лет финансовых средств, выраженный в текущих денежных единицах. Следовательно, он не может являться альтернативным способом при расчете справедливой стоимости, которая по определению не отражает экономическую выгоду. Этот метод оценки применяется для установления реальной стоимости активов и обязательств на определенную дату. Возможно вместо расчета ожидаемых чистых денежных потоков (чистой приведенной стоимости) целесообразно было бы воспользоваться текущей дисконтированной стоимостью активов и обязательств [1].

При наступлении условий, способствующих определению справедливой стоимости, необходимо провести переоценку биологических активов. В любом случае данные указания характерны для таких систем учета, где бухгалтер ориентируется на свое собственное профессиональное суждение (например, британо-американская модель) и в меньшей степени испытывает влияние государственных органов на порядок составления отчетности. Такой подход полностью противоположен исторически сложившимся нормам учета в России, ориентированным в большей степени на континентальную модель. Следовательно, субъективность в вопросах установления справедливой стоимости может трактоваться как своего рода вольность. В итоге информация в финансовой отчетности о стоимостной оценке биологических активов и собранной сельскохозяйственной продукции не будет соответствовать реально сложившейся ситуации на рынке и тем самым даст ложное представление о деятельности экономического субъекта.

Применение справедливой стоимости к оценке биологических активов и сельскохозяйственной продукции может оказаться обременительным в связи с требованием проведения оценки по справедливой стоимости по состоянию на каждую отчетную дату, включая промежуточную отчетность.

Рассматриваемый проект Положения по бухгалтерскому учету «Учет биологических активов» предполагает оценку биологических активов и собранной сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости за вычетом сбытовых расходов, к которым относятся комиссионные расходы брокерам и дилерам, сборы регулирующих органов и товарных бирж, пошлины и налоги на передачу собственности. Однако сюда не включены транспортные и прочие расходы по доставке биологических активов на рынок, которые являются не малозначимыми. Учесть этот фактор при разработке модели справедливой стоимости для оценки биологических активов было бы целесообразно.

Таким образом, интеграционные процессы обусловили появление в бухгалтерском учете новой учетной категории - "биологические активы", в связи с чем возникла необходимость корректировки российской учетной практики в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Возникающие при этом сложности и разногласия необходимо изучать и находить стабильное решение, учитывающее интересы всех субъектов хозяйственной деятельности. В современных условиях необходимость формирования информации о наличии и движении биологических активов, их оценки по справедливой стоимости важна не только для эффективной работы рыночной экономики, но и для привлечения инвестиций, стимулирования экономического роста, справедливых отношений между контрагентами.

Список литературы:

1. Кечерукова А. Сущность и оценка биологических активов в соответствии с международными стандартами. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.ias.ru/publikacia/biologicheskie_aktivi.html

2. Проект положения по бухгалтерскому учету "Учет биологических активов и сельскохозяйственной продукции" ПБУ .../06 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/9879.77.htm>

3. Сорокина Е.М. Справедливая стоимость как вариант оценки активов организации. - Материалы международной научно-практической конференции. Астрахань, Астраханский государственный технический университет, 16-17 апреля 2009 г.

4. Шешукова Т.Г., Пономарева С.В. Адаптационная методика оценки финансовых инструментов по справедливой и амортизированной стоимости в соответствии с требованиями МСФО. // Вестник Пермского университета. Серия: экономика, №2, 2011.

*Евдокимова Маргарита Александровна
Студентка 2 курса магистратуры
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет
Тел.8-951-323-17-26*

Д.В. Полежаева, М.Е. Гребнева

BSC – СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В УПРАВЛЕНИИ

Все большее распространение и применение получают стратегические системы управленческого учета, одной из которых является концепция Balanced Scorecard.

Balanced Scorecard (BSC) (сбалансированная система показателей) — это система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.).

Актуальность темы обуславливается тем, что в последнее время система BSC активно внедряется на зарубежных предприятиях, а также приобретает все большую популярность в России и странах СНГ.

Можно выделить следующие три основные идеи системы BSC:

- 1) Компания успешна только в том случае, если развитие идет планомерно, т.е. компания достигает свои цели путем создания и реализации стратегических планов;
- 2) Действия всей компании должны быть скоординированы таким образом, чтобы реализовать цели с наименьшими затратами и в максимально сжатые сроки;
- 3) Управлять можно тем, что можно измерить. Иначе говоря, у менеджера каждого уровня должен быть набор ключевых показателей эффективности (KPI), которыми он оперирует в своей деятельности [2, с. 72].

В рамках концепции BS для предприятий традиционно предлагается выделять четыре базовых сферы деятельности, по которым можно оценивать успешность функционирования предприятия в целом и планировать его дальнейшее развитие в следующих стратегических сферах:

- финансы;
- клиенты и рынки;
- внутрихозяйственные процессы;

— обучение и развитие.

Данные четыре перспективы связываются между собой стратегической причинно-следственной цепочкой. Причинно-следственные связи, связывающие все перечисленные блоки, показывают присущую бизнесу компании логику, следование которой должно привести ее к успеху. Это позволяет сформировать у менеджеров целостную картину того, как должна развиваться их компания, помогает расставить приоритеты и предвидеть последствия принимаемых решений с точки зрения достижения стратегических целей. Таким образом, управление компанией становится стратегически ориентированным. В большей степени система сбалансированных показателей будет полезна компаниям, которые нуждаются в максимально эффективном менеджменте для реализации стратегических целей, а также предприятиям, которые прошли процедуру реструктуризации и испытывают трудности при построении системы менеджмента. Условно можно выделить четыре основных признака того, что компания нуждается в BSC.

Первый признак - у предприятия есть стратегия и миссия, при этом менеджмент в силу различных причин не вовлечен в процесс стратегического управления: около 85% менеджеров тратят на рассмотрение стратегических вопросов меньше часа в месяц или плохо понимают, в чем заключается суть стратегического управления [3 с. 58].

Второй признак - непонимание сотрудниками стратегических целей компании и их неучастие в достижении этих целей. Эти проблемы позволяет решить внедрение BSC.

Третий признак - использование системы сбалансированных показателей оправданно в группе компаний, где каждое предприятие преследует свои цели, не всегда соответствующие единой стратегии холдинга. За счет внедрения BSC решается вопрос коммуникации предприятий группы и выстраивается понятная схема стратегического управления. И четвертый немаловажный признак того, что компании целесообразно внедрить систему сбалансированных показателей, - отсутствие оперативного контроля над процессом реализации стратегии предприятия.

Типовой проект разработки и внедрения системы Balanced Scorecard на предприятии включает следующие этапы (см. рис. 1).

Система BSC дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, переводящий видение компании и ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы не только текущего, но и будущего развития организации.

Преимуществами концепции BSC являются:

1. Возможность выделения и количественной оценки основных сфер деятельности предприятиях, определяющих успешность компании в долгосрочной перспективе;
2. BSC допускает объединение монетарных и немонетарных измерителей;
3. Позволяет наглядно представить структуру стратегических целей предприятия по сферам и их измерителей;
4. Обеспечивает визуализацию и упрощение процесса отражения стратегических целей через количественные показатели;
5. Возможность формирования иерархической цепочки целевых показателей, соединенных по принципу причинно-следственных связей;
6. Обеспечивает согласование стратегических показателей с оперативными.

К недостаткам BSC относят: трудность выявления адекватных ключевых показателей, внедрения стратегии «сверху - вниз», игнорирование внешних по отношению к фирме условий (конкуренция, политическая конъюнктура, технологический прогресс и т.п.) [1 с. 35].

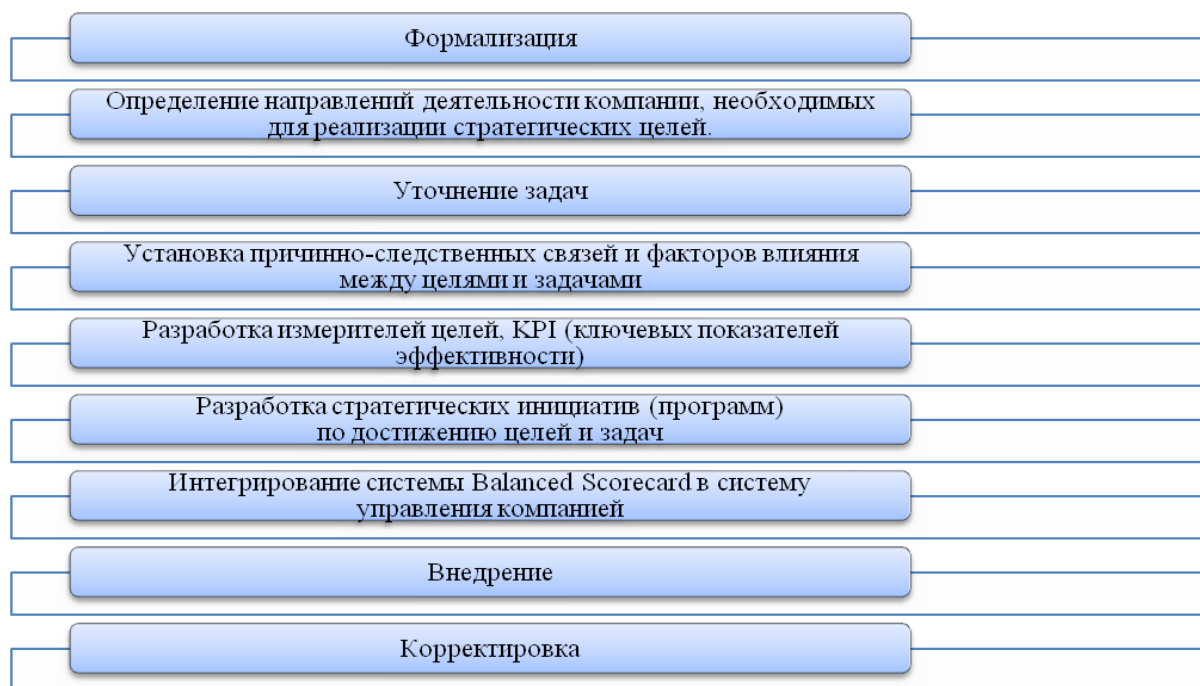


Рисунок 1 — Этапы разработки и внедрения BSC

Тем не менее, при всех ограничениях, система BSC зарекомендовала себя эффективным инструментом реализации стратегии компании. Balanced Scorecard проявила себя достаточно гибкой и универсальной методикой, чтобы ее можно было применять в разных странах мира. Консультационные компании во всех регионах приняли и адаптировали ее соответственно действующим на их рынках традициям без существенных изменений в основе построения системы показателей. Методика может с одинаковым успехом использоваться и транснациональными корпорациями, и мелкими, новыми и быстро изменяющимися бизнесами, поскольку решает ключевую проблему любой организации, независимо от ее размера – приведение бизнес-процессов и действий служащих к единой стратегии.

Таким образом, концепция BS, может служить хорошим инструментом не только визуализации и реализации стратегий по сферам деятельности, но и с учетом их взаимосвязи, а также позволяет согласовывать системы показателей предприятия по уровням иерархии и выявленным перспективным сферам деятельности.

Список литературы:

1. Лазарева, Е.Г. «Balanced Scorecard как инструмент стратегического контроллинга» // Финансовый менеджмент. — 2012. — №6. — 34-38.
2. Радусев, Д.А. Использование концепции Balanced Scorecard для разработки системы показателей управления предприятием // Российское предпринимательство. — 2013. — № 8 (32). — с. 70-74.
3. Niven, Paul R. «Balanced Scorecard. Step-by-step. Maximizing Performance and Maintaining Results». — 2009. — №5. — 56-58 p.

Полежаева Дарья Владиславовна
 Студентка 2 курса магистратуры
 Курский государственный университет
daryalaskova@yandex.ru

Гребнева Марина Евгеньевна
 К.с./х.н., доцент кафедры учета и финансов
 Курский государственный университет

СЕКЦИЯ 4

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

О. АКУЛОВА, С.О. НОВОСЕЛЬСКИЙ

МЕХАНИЗМ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ИНДИКАТИВНОЙ ШКАЛЕ

Финансовое положение, по мнению Хаупшевой О.С., лишь тогда устойчиво, когда над реальным (нефинансовым) имуществом предприятия не висит угроза продажи. А это возможно только при условии, если собственного капитала достаточно для финансирования (обеспечения) всех нефинансовых активов. Собственные финансовые активы - рычаг управления. Чистое кредитование и чистое заимствование - это новые понятия для финансового анализа предприятий, взятые из макроэкономического анализа секторов экономики в СНС [5].

Чистое кредитование не означает, что вся сумма превышения собственного капитала над нефинансовыми активами представляет собой дебиторскую задолженность. (В этом случае данное предприятие действительно являлось бы прямым кредитором для своих дебиторов.) Собственные финансовые активы могут иметь форму безналичных и наличных денежных средств, финансовых вложений, валютных накоплений. Но все это - свидетельство того, что данное предприятие косвенно, через третьих юридических лиц, прежде всего через банки, кредитует те хозяйствующие субъекты, у которых анализ показывает состояние чистого заимствования. Собственные финансовые ресурсы являются рычагом управления, средством финансового маневра. Их можно предоставить партнерам в кредит, вложить в собственное дело или вложить под выгодные проценты в банк, осуществить чрезвычайные (внеплановые) расходы, авансировать поставщикам, наконец, одолжить себе самому при нарушениях сроков оплаты заказов дебиторами. Осуществляя инвестиции, предприятие принимает повышенный риск и может потерять равновесие, поскольку инвестирование в машины, оборудование, строения, землю превращает финансовые активы в нефинансовые. Такие варианты возможны и часто бывают необходимы. Но при этом следует осознавать, что происходит с финансово-экономической устойчивостью [2].

Чтобы продолжить анализ финансово-экономической устойчивости в статике, разделим финансовые активы на мобильные и немобильные, а нефинансовые активы - на неликвидные и ликвидные. Будем сопоставлять собственный капитал поочередно с немобильными активами, нефинансовыми и неликвидными. При этом возникает пять состояний финансово-экономической устойчивости: суперустойчивость, устойчивость, равновесие, финансовая напряженность и зона риска (на грани с состоянием кризиса).

Каждая из участвующих в анализе величин может изменяться в определенных пределах. Введем обозначения этих величин и производных от них: ЭА - экономические активы; К - капитал; СК - собственный капитал; ЗК - заемный капитал; МФА - мобильные активы (финансовые); НМФА - немобильные финансовые активы; НМА - немобильные активы (финансовые и нефинансовые); ФА - финансовые активы; НФА - нефинансовые активы; ЛА - ликвидные активы (финансовые и нефинансовые); ЛНФА - ликвидные нефинансовые активы; НЛНФА - неликвидные (нефинансовые) активы; И - индикатор финансово-экономической устойчивости [1]:

$$И = СК - НФА; \quad (1)$$

И' - индикатор абсолютной платежеспособности:

$$И' = СК - НМА; \quad (2)$$

И'' - индикатор безопасности:

$$И'' = СК - НЛНФА. \quad (3)$$

На рисунке 1 обозначены критические точки перехода из одной зоны в другую, между этими точками собственный капитал имеет ограничения сверху и снизу. Как видно из схемы, весь капитал может быть собственным, так же как может быть целиком заемным, но не может иметь отрицательного значения. В точке перехода из зоны риска в зону кризиса заемный капитал равен всем активам, а ниже он становится больше активов. Это и есть экономический признак кризиса. Баланс нарушен. Капитал не равен активам. Часть заемного капитала утрачена, «проедена» - вслед за собственным. Но заемный капитал в отличие от собственного не может быть уменьшен ни на счетах, ни в балансовых статьях.

Зона суперустойчивости	$СК = ЭА; ЗК = 0$
Зона неустойчивости	$СК = НМА; ЗК = МФА$
Зона напряженности	$СК = НФА; ЗК = ФА$ (Равновесие: $И = 0$)
Зона риска	$СК = НЛНФА; ЗК = ЛА$ Неликвидные активы
Кризис	$СК = 0; ЗК = ЭА$ $ЗК > ЭА$

Рисунок 1 - Графическая шкала финансово-экономической устойчивости

Экспресс-анализ проводится только для предприятий, у которых капитал, по данным бухгалтерского баланса, равен активам. Для предприятий, вступивших в зону кризиса, составляется другой баланс, который выполняет процедуру реанимации экономики предприятия. Это специальная тема, требующая отдельного рассмотрения.

Как отмечает Когденко В.Г., в статике к любому предприятию можно применить либо укрупненную, либо дифференцированную шкалу ФЭУ [2]. Укрупненная шкала имеет три ранга: 1) устойчивость; 2) равновесие; 3) неустойчивость. Дифференцированная статическая шкала содержит пять рангов:

- 1) суперустойчивость;
- 2) достаточная устойчивость;
- 3) равновесие;
- 4) напряженность;
- 5) состояние риска.

На основе статических шкал строятся шкалы динамические, в которых число рангов возрастает. В динамических шкалах играют роль приростные индикаторы, которые могут быть положительными, отрицательными и равными нулю. Сочетание положительных, отрицательных и нулевых значений статических и приростных показателей обуславливает переход из одного состояния в другое. Эти переходы могут быть ранжированы.

Трем состояниям ФЭУ в статике, при укрупненной структуре бухгалтерского баланса, соответствует шкала с 13 характеристиками динамики (таблица 1), а пяти состояниям ФЭУ в статике соответствует шкала с 33 характеристиками в динамике.

Приростные показатели индикатора ФЭУ сочетаются с приростными значениями каждого из шести показателей: СК, ЗК, К, НФА, ФА, ЭА. Все семь приростных показателей могут быть >0 , <0 , $=0$. При заданных условиях возникает целостный массив из 75 приростных ситуаций, который разбит на 13 блоков. Все

ситуации различаются между собой. Среди них нет двух одинаковых. Вместе с тем доказано, что иных сбалансированных ситуаций приростов, кроме этих 75, более не существует [4].

Таблица 1 - Укрупненная динамическая шкала финансово-экономической устойчивости

Характеристика перехода	На начало отчетного периода (I_0)	На конец отчетного периода (I_1)	Приростной индикатор (ΔI)	Ранг
Переход от неустойчивости к устойчивости	<0	>0	>0	1
Переход от равновесия к устойчивости	=0	>0	>0	2
Усиление устойчивости	>0	>0	>0	3
Поддержание устойчивости	>0	>0	=0	4
Ослабление устойчивости	>0	>0	<0	5
Переход от неустойчивости к равновесию	<0	=0	>0	6
Поддержание равновесия	=0	=0	=0	7
Переход от устойчивости к равновесию	>0	=0	<0	8
Потеря равновесия	=0	<0	<0	9
Ослабление неустойчивости	<0	<0	>0	10
Сохранение неустойчивости	<0	<0	=0	11
Переход от устойчивости к неустойчивости	>0	<0	<0	12
Наращение неустойчивости	<0	<0	<0	13

С помощью массива стандартных ситуаций можно в режиме экспресс-анализа, задаваясь значениями одних показателей, находить направление изменений других. Сначала методом исключения находят нужный блок - один из 13. Затем - нужную ситуацию, которых в одном блоке может быть 7, 5 или 3. Такой метод накладывает ограничения на необоснованное принятие решений в отношении будущих периодов, исключает заведомо несовместимые намерения.

Метод двойной бухгалтерской записи гарантирует на конец каждого отчетного периода баланс (равенство) суммы нефинансовых (НФА) и финансовых активов (ФА), с одной стороны, и суммы собственного (СК) и заемного капитала (ЗК) - с другой. Кроме массива стандартных ситуаций, в приростном анализе ФЭУ возможно использовать аналогично построенные массивы ситуаций в приростном анализе абсолютной платежеспособности и безопасности. При расчетах состояния ФЭУ предприятия за отчетный период или вариантов на предстоящий период следует пользоваться следующими формулами:

$$НА + ФА = ЭА, \quad (4)$$

$$ДНА + ДФА = ДЭА, \quad (5)$$

$$И = СК - НФА, \quad (6)$$

$$ДИ = ДСК - ДНФА, \quad (7)$$

$$ФА = И + ЗК, \quad (8)$$

$$ДФА = ДИ + ДЗК, \quad (9)$$

$$СК + ЗК = К, \quad (10)$$

$$\text{ДСК} + \text{ДЗК} = \text{ДК}, \quad (11)$$

$$\text{ЭА} = \text{К}, \quad (12)$$

$$\text{ДЭА} = \text{ДК}, \quad (13)$$

Таким образом, можно сделать вывод, что предложенная методика экспресс-анализа позволяет оценить не только текущий уровень финансового состояния предприятия, но и сбалансированность будущих вариантов развития на основе прогнозных расчетов.

Список литературы:

1. Жарылгасова, Б.Т. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. для вузов, доп. МО РФ / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов.- М. КНОРУС, 2006.- 309 с. - соавт. - ISBN 5-85971-320-7.
2. Когденко, В. Г. Анализ долгосрочных финансовых решений корпорации на основе консолидированной отчетности [Текст] / В. Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика Научно-практический и аналитический журнал.- М., 2012.- № 40.- С. 2-13 табл.
3. Кукукина, И.Г. Учет и анализ банкротств [Текст]: учеб. пособие, рек. УМО / И.Г. Кукукина, И.А. Астраханцева.- 2-е испр. и доп. - М. Финансы и статистика, 2007.- 304 с. - соавт. - ISBN 978-5-279-02948-8.
4. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ [Текст]: Учеб.пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян.- 5-е изд., перераб. - М. КНОРУС, 2006.- 217с. - 2 соавт. - ISBN 5-85971-298-7.
5. Хаупшева, О.С. Бухгалтерская отчетность и развитие методического обеспечения анализа и оценки финансового состояния торговых организаций [Текст]: автореф. дис. канд. эконом. наук 08.00.12 / О.С. Хаупшева.- Ростов-на-Дону, 2012.- 24 с.

*Акулова Ольга
Студентка 2 курса магистратуры
Курский государственный университет
Новосельский Святослав Олегович
к.э.н., доцент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет*

Имкуа Бекано Анне Кароль

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль в рыночной экономике используется как важнейший инструмент государственного регулирования деятельности предприятий.

Рано или поздно руководители организации сталкиваются с проблемами управления финансовыми ресурсами: выясняется, что показатели и процедуры, использовавшиеся ранее для планирования деятельности предприятия, например, объем произведенной продукции, не позволяют ему успешно конкурировать из-за высокой себестоимости продукции и появление конкурентов не только начинает препятствовать получению привычных прибылей, но сводит иногда прибыль до нуля.

Финансовые результаты деятельности предприятия – одна из главных составляющих его успешного функционирования.

Прибыль – главная цель предпринимательской деятельности. В условиях рыночных отношений – это превращенная форма прибавочной стоимости. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность. [1, с. 77].

Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты, хозяйствования, после реализации продукции. Только после продажи, продукции чистый доход принимает форму прибыли.

Прибыль является основным источником средств динамично развивающегося предприятия. В условиях рыночной экономики величина прибыли зависит от множества факторов, основным из которых является соотношение доходов и расходов. Вместе с тем в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия. К числу таких регулирующих процедур относятся:

- ускоренная амортизация основных средств;
- порядок оценки и амортизации нематериальных активов;
- порядок оценки вкладов участников в уставный капитал;
- порядок учета процентов по кредитам банков, используемых на финансирование капитальных вложений;
- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов;
- снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др. [2, с. 28].

Признаками успешного управления прибылью предприятия можно назвать целую систему целей: выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы; избежание банкротства и крупных финансовых неудач; рост производства и реализации; минимизация расходов; обеспечение рентабельной деятельности и т.д.

Правильная экономическая стратегия, рациональная политика в области финансов позволяют предприятию сохранять в течение многих лет деловую активность, прибыльность и высокую репутацию надежного партнера.

В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли от основной деятельности, с целью осуществления которой оно создано.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Процесс управления прибылью предполагает проведение анализа, который характеризуется многообразием своих форм. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль, в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия, объем товарооборота и его скорость и другие. Поэтому менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибылью с целью ее увеличения. В современной научной литературе выделяют множество методов анализа прибыли, но наибольшую практическую значимость имеет факторный анализ. Его проведение дает наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии. После выявления всех факторов, влияющих на прибыль и оценив ее показатели необходимо приступить к планированию прибыли организации. Это очень важный процесс, который требует высокой степени подготовки специалистов, занимающихся этими вопросами. Именно тактическое является наиболее

используемым планированием на практике, так как является связующим звеном между стратегическим и оперативным планированием. При этом следует подчеркнуть, что решения, принимаемые при тактическом планировании менее субъективны, потому что базируются на полной и объективной информации, а его реализация связана с меньшим риском.

Имкюа Беконо Анне Кароль

Франция

*Студентка 2 курса магистратуры
факультета экономики и менеджмента
Курский государственный университет*

Imkya Becono Anne Carole

LES ASPECTS THÉORIQUES DE LA GESTION DES BÉNÉFICES DE L'ENTREPRISE MODERNE

Le profit dans l'économie de marché est utilisé comme un outil essentiel à la réglementation de l'activité des entreprises. Tôt ou tard, les dirigeants de l'organisation sont confrontés à des problèmes de gestion des ressources financières: il s'avère que des indicateurs et des procédures déjà utilisées pour la planification des activités de l'entreprise, par exemple, le volume de la production, ne lui permettent pas de rivaliser avec succès à cause des coûts élevés de production et l'émergence de concurrents ne commence juste à vous empêcher de vous habituelles de bénéfices, mais réduit parfois le bénéfice à zéro. Les résultats financiers de l'activité de l'entreprise - l'une des principales composantes de son bon fonctionnement. Le profit est le but principal d'activités commerciales. Dans des conditions de marché de la relation est transformée forme de plus-value. La comptabilité des bénéfices permet de définir l'efficacité est en cours, l'activité économique. [1 m.s 77].

Le profit est la partie du revenu net, qui recevra directement les acteurs de la gestion, après la mise en œuvre des produits. Seulement, après la vente, des produits revenu net prend la forme d'un profit. Le profit est la principale source de la croissance de l'entreprise. Dans une économie de marché la valeur de rendement dépend de nombreux facteurs, dont le principal est le ratio de recettes et de dépenses. Toutefois, dans les documents normatifs en vigueur prévoit la possibilité d'une certaine réglementation des bénéfices par la direction de l'entreprise. Au nombre de ces procédures régissant notamment de:

- l'amortissement accéléré des immobilisations;
- l'évaluation et l'amortissement des actifs incorporels;
- l'évaluation de la contribution des participants dans le capital social;

- le traitement comptable des intérêts sur les prêts des banques, utilisés à financer des investissements;
- l'ordre de classement sur le coût de revient de certains types de dépenses;
- d'une réduction d'impôts grâce à l'utilisation d'impôts et d'autres [2, c. 28].

Les signes de la réussite de la gestion des bénéfices de l'entreprise on peut appeler un système d'objectifs: la survie de l'entreprise dans un environnement concurrentiel, d'éviter la faillite et de grandes difficultés financières; une augmentation de la production et de la mise en œuvre; réduction des coûts; de veiller à la rentabilité de l'activité, etc. La bonne stratégie économique, une politique rationnelle en matière de finances permet à l'entreprise de conserver pendant de nombreuses années, l'activité, la rentabilité et la haute réputation de partenaire fiable. Dans le processus de gestion des profits de l'entreprise principale est accordée à la formation du bénéfice de l'activité principale, pour l'application de laquelle il est créé.

L'objectif principal but lucratif de gestion est d'assurer la maximisation de la richesse des propriétaires de l'entreprise dans le courant et le potentiel de la période. Le but est conçu pour fournir à la fois l'harmonisation des intérêts des propriétaires avec les intérêts de l'état et du personnel de l'entreprise. Le processus de gestion sans but lucratif chargé de procéder à l'analyse, qui se caractérise par la diversité de ses formes. Sur le choix de la forme de l'analyse dépend de nombreux facteurs: le secteur dans lequel opère l'organisation, la spécialisation et le type d'activité de l'entreprise le volume de chiffre d'affaires et de sa vitesse, et d'autres. Par conséquent, les gestionnaires de l'organisation, vous devez évaluer correctement la situation dans l'entreprise et de choisir exactement la forme de l'analyse, ce qui donnera les renseignements les plus complets pour développer des mesures de gestion de profit pour l'augmenter. Dans la littérature scientifique moderne dégagent une multitude de méthodes pour l'analyse des marges, mais la plus grande importance pratique a l'analyse factorielle. Sa réalisation donne plus une évaluation objective des facteurs de la formation des profits dans l'entreprise. Après l'identification de tous les facteurs qui influent sur le bénéfice et d'évaluer ses performances, vous devez commencer à planifier les bénéfices de l'organisation. Il est très important de processus qui exige un haut degré de formation des professionnels travaillant sur ces questions. C'est tactique est la plus utilisée de la planification dans la pratique, comme c'est le lien entre le plan stratégique et la planification opérationnelle. Il convient de souligner que les décisions prises lors de la planification tactique moins subjective, parce que basés sur une complète et objective de l'information et sa mise en œuvre est associé à un risque moindre.

Imkya Becono Anne Carole
France
Étudiante en 2 année de maîtrise

С.О. Новосельский, К.М. Синькевич

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ РОЛИ АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

В зависимости от используемой информационной базы и субъектов анализа различают два вида анализа: финансовый и управленческий.

Существенные классификационные признаки, которые отличают финансовый и управленческий анализ, приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Значимые характеристики видов экономического анализа

Классификационный признак	Финансовый анализ	Управленческий анализ
	Для внешних пользователей	Для внутренних пользователей
Цель	Оценка финансового состояния и финансовой состоятельности	Экономическое обоснование управленческих решений
Объект	Организация в целом и по видам деятельности	Организация в целом, структурные подразделения, аспекты видов деятельности
Исполнители	Аналитики и менеджеры заинтересованных контрагентов и самой организации	Аналитики и менеджеры самой организации
Информационная база	Бухгалтерская (финансовая) отчетность, нормативно-справочная информация. Открыта для пользователей	Бухгалтерская (финансовая и управленческая), налоговая, статистическая, производственная отчетность, данные первичного учета, нормативно-справочная информация, акты инвентаризации и внутреннего аудита. Преимущественно является коммерческой тайной
Систематизированность	Системно организованный (используются типовые формы бухгалтерской отчетности)	Не обязательно систематизированный (используются данные любой, в том числе внутренней управленческой отчетности)
Измерители	Преимущественно стоимостные	Стоимостные, натуральные, трудовые
Методы	Сравнительный, структурный, динамический, коэффициентный, матричный и др.	Статистические, экономико-математические, факторный, графический, матричный, сравнительный, структурной динамики, коэффициентный и др.
Вид	Внешний ретроспективный	Внутренний ретроспективный, оперативный и стратегический (перспективный)
Надежность	Преимущественно субъективен	Преимущественно объективен
Область принятия решения	За пределами организации, во внешней бизнес-среде	Менеджерами, специалистами, руководителями всех рангов, во внутренней бизнес-среде

Цикл принятия управленческого решения с учетом адаптации управленческого анализа в систему управления предприятия представлен на рисунке 1 [2].

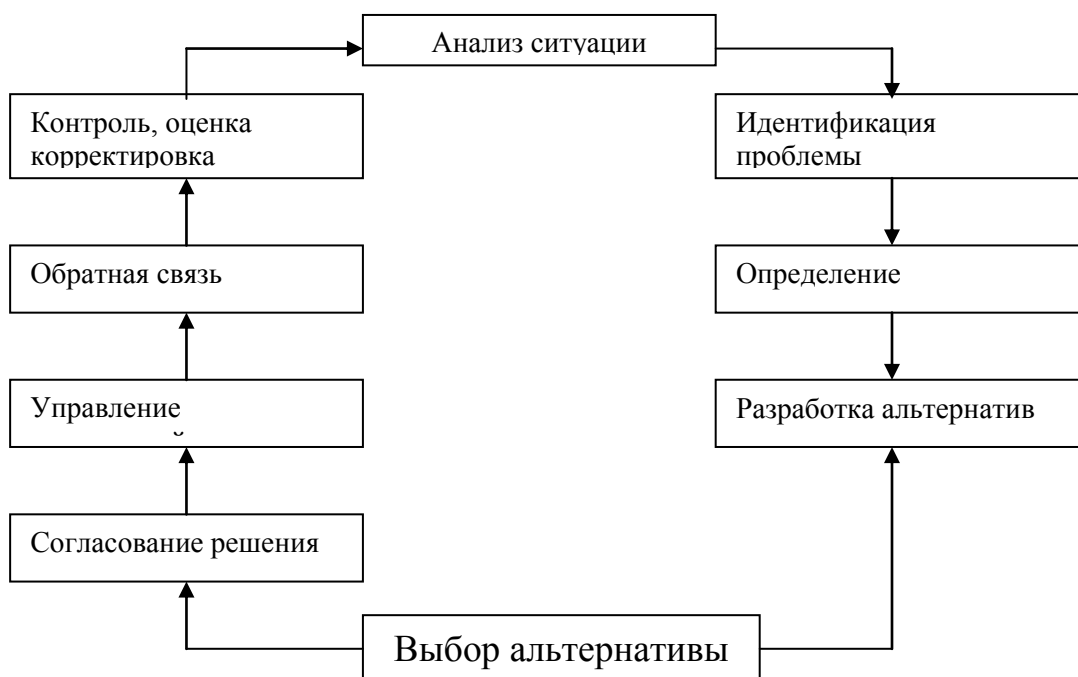


Рисунок 1 - Цикл управленческого решения

Таким образом, управленческий анализ – это раздел экономического анализа и составная часть управленческого учета, основной целью которого является изучение прошлой, текущей, а главное – будущей деятельности сегментов бизнеса, основанное на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов при выборе сегментами той или иной хозяйственной тактики. Кроме того, управленческий анализ – один из важнейших этапов в процессе принятия управленческого решения.

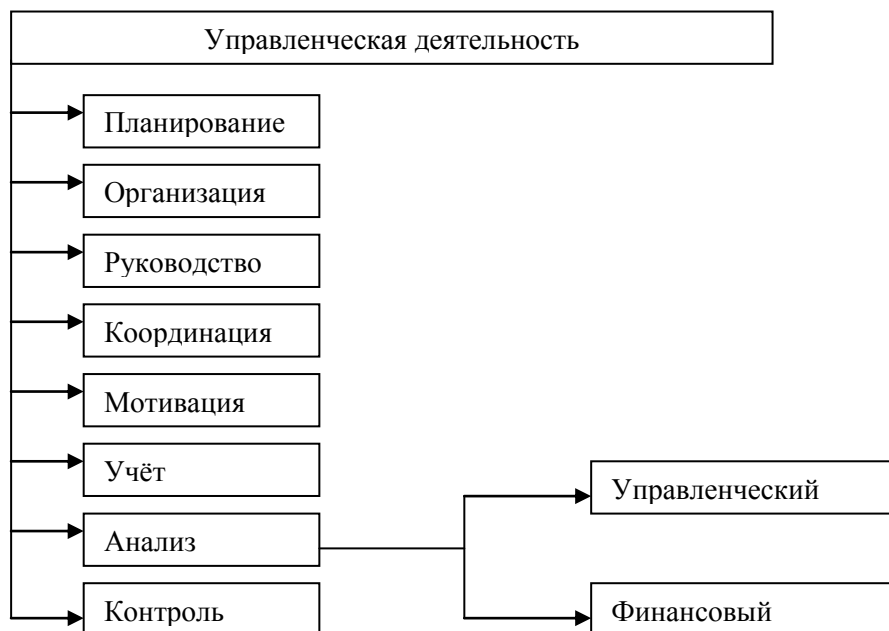


Рисунок 2 - Функции системы управления

Цель управленческого анализа это внутренняя оценка эффективности деятельности различных сегментов организации, обоснованности планируемых показателей, контроль за выполнением планов и смет и выявление резервов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта.

Управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа - ретроспективный, оперативный и перспективный, - каждому из которых свойственно решение собственных задач.

Управленческий анализ, как основу процесса управления:

1) является одной из функций менеджмента - процесса управления (рисунок 2);
2) пронизывает весь процесс управления, предшествует решениям и действиям, обосновывает их, контролирует их выполнение и аргументирует мероприятия по повышению эффективности деятельности организации при последующем принятии решений;

3) как самостоятельный вид профессиональной деятельности может быть представлен в организации отдельным направлением деятельности управленческого аппарата.

Выявлению связей между отдельными элементами объекта, правильному обоснованию целей и отбору эффективного варианта решения способствует экономический анализ. В процессе принятия решения экономический анализ также уменьшает неопределенность исходной ситуации и риск, связанный с выбором правильного решения.

На рисунке 3 показано, что управленческий учет и анализ связаны с изучением первичной информации о ресурсах и результативными показателями первого порядка: продукцией и затратами. Только управляя ими, можно влиять на формирование итогов второго порядка - финансовых результатов [3].



Рисунок 3 - Объекты управления, учета и анализа

Управленческий учет и анализ предваряют создание и обсуждение финансовых результатов. Управленческий уровень отражает внутренние проблемы предприятия: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, сферу реализации, т.е. все те моменты, от которых зависят финансовые результаты. Направления управленческого анализа непосредственно связаны с процессами производственно-хозяйственной деятельности организации и с ресурсами, используемыми в этих процессах.

В виде блок-схемы можно отразить все процессы производственно-хозяйственной деятельности организации во взаимосвязи с ресурсами (таблица 2).

Таблица 2 - Блок-схема аналитического обеспечения принятия управленческих решений

Процессы производственно- хозяйственной деятельности	Объекты управления							
	Ресурсы производства				Результаты производственно- хозяйственной деятельности			
	1	2	3	4	5	6	7	8
	средства труда	предметы труда	трудовые ресурсы	финансовые ресурсы	продукция	себестои- мость	прибыль	финансовые операции
Производственные потоки								
А. Процесс снабжения	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8
Б. Процесс производства	B1	B2	B3	B4	B5	B6	B7	B8
В. Процесс реализации	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8
Финансовые потоки								
Г. Процесс расчётов и распределения	Г1	Г2	Г3	Г4	Г5	Г6	Г7	Г8

Производственно-хозяйственная деятельность представляет собой наложение процессов на ресурсы. «Входом» являются ресурсы, материальные потоки. Ресурсы проходят через различные процессы, в том числе и производственный. Затем они «выходят» в виде результатов (готовой продукции, прибыли, финансовых операций). Блоки А1, А2,... представляют ресурсы и результаты процесса снабжения (А), блоки В1, В2, ... - процесса производства (Б), блоки В1, В2, ... - процесса реализации (В), Г1, Г2, ... - процесса расчетов и распределения (Г). Представление процесса управления в виде блоков дает возможность детально проследить все направления экономического анализа, возникающего в каждом блоке, и более четко отследить объекты управленческого и финансового анализа [1].

Направлениями управленческого анализа предприятия являются анализ ресурсов (блоки 1, 2, 3) и анализ результатов (блоки 5, 6). Анализ финансовых ресурсов (блок 4) и анализ прибыли и финансовых операций (блоки 7 и 8) являются направлениями финансового анализа. Если обратиться к процессам производственно-хозяйственной деятельности, то направления управленческого анализа будут охватывать материальные потоки А и Б, а также частично - В. Финансовый же анализ охватывает финансовые потоки, начиная с формирования прибыли на стадии процесса реализации, т.е. блоки В7 и В8 и все блоки группы Г.

На рисунке 4 представлены приемы и способы управленческого анализа [1].

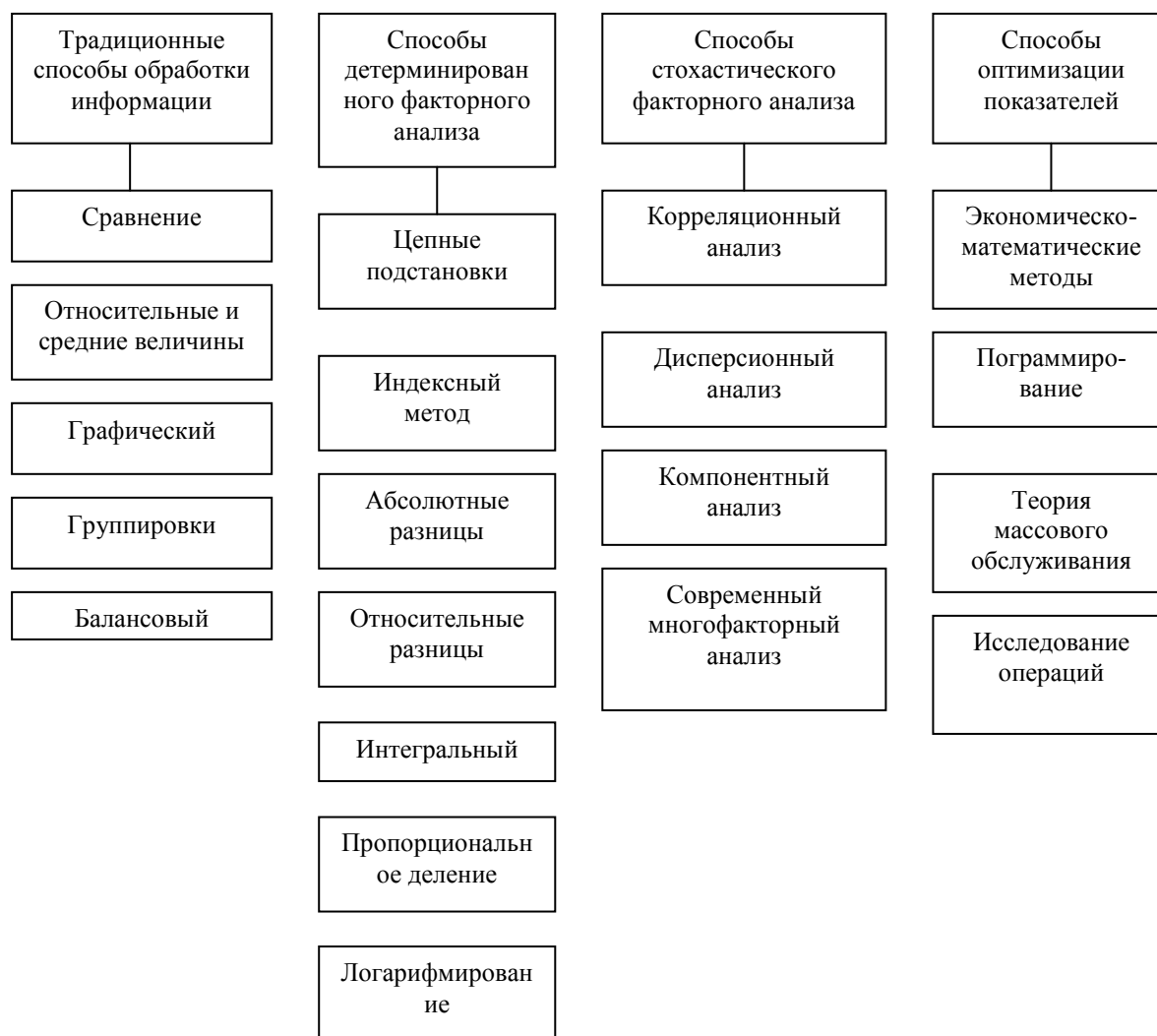


Рисунок 4 – Приемы и способы управленческого анализа

Таким образом, можно сделать вывод о том, что управленческий анализ - это комплексный анализ внутренних ресурсов и внешних возможностей предприятия, направленный на оценку текущего состояния бизнеса, его сильных и слабых сторон, выявление стратегических проблем. Цель управленческого анализа: предоставление информации собственникам и / или менеджерам (другим заинтересованным лицам) для принятия управленческих решений, выбора вариантов развития, определения стратегических приоритетов. Наличие самостоятельного управленческого учета и анализа позволяет более четко управлять ресурсами и затратами, ориентируя их на конечные результаты. В наиболее общем виде управление можно определить как действие, организующее и направляющее какие-либо процессы.

Список литературы:

1. Новосельский, С. О. Теория и методология управленческого анализа с учетом отраслевой специфики [Электронный ресурс] : [учеб. пособие] / С. О. Новосельский ; Курск. гос. ун-т.- Электрон. текстовые дан. (1 файл : 1348 Мб).- Курск :

Изд-во Курск. гос. ун-та, 2012.- Загл. с титул. экрана.-
<URL:ftp://192.168.131.48/etrud/000514.pdf>.-

2. Толпегина, О.А. Теоретико-методологические особенности и проблемы проведения управленческого анализа [Текст] / О.А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика : Научно-практический и аналитический журнал.- М., 2010.- № 37 (202).- С. 36 - 45.

3. Управленческий анализ [Текст]: учебное пособие / под редакцией В.Т. Чая, Н.И. Чупахина. - М.: Рид Групп, 2011. – 598с.

С.О. Новосельский,
кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и финансов.
Курский государственный университет

К.М. Синькевич,
Студент 2 курса магистратуры
Курский государственный университет

С.О. Новосельский, Р. Шварц

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В настоящее время Курская область представляет собой развитый промышленно-аграрный регион, имеющий макрорегиональное влияние. В структуре годового выпуска валовой продукции отраслей материального производства доминируют черная металлургия и электроэнергетика - полюса роста мезоэкономики.

На рисунке 1 представим структуру валового регионального продукта Курской области [3].

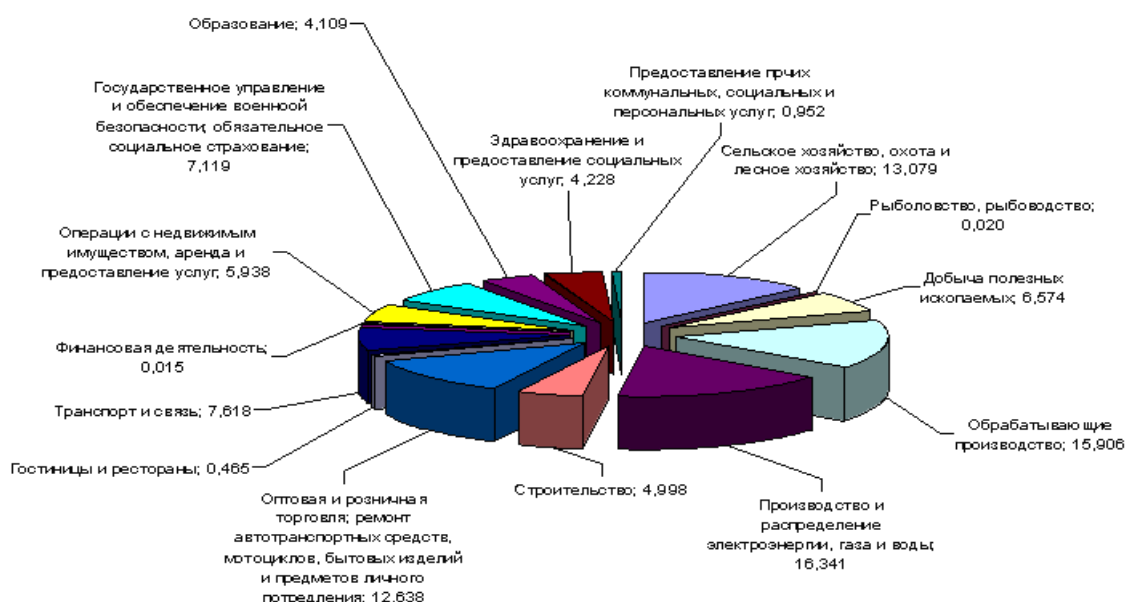


Рисунок 1 - Структура валового регионального продукта Курской области

Основной вклад в формирование валового регионального продукта области по-прежнему вносит добавленная стоимость промышленного производства, включающего виды деятельности: «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства»,

«производство и распределение электроэнергии, газа и воды», доля которой в 2013 г. составила 38,8% ВРП против 39,7% в 2012 году. За рассмотренный период усилилось влияние на формирование ВРП добавленной стоимости таких видов деятельности, как «торговля» (12,6% в 2013 году против 11% в 2012 г.), «строительство» (5,0% против 4,2%), «образование» (4,1% против 3,5%) и «здравоохранение» (4,2% против 3,3%) и др.

Структура валового регионального продукта Курской области достаточно дифференцирована: Образование - 4,109, Здравоохранение и предоставление социальных услуг - 4,228, Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг - 0,952, Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство - 13,079, Рыболовство, рыбоводство - 0,020, Добыча полезных ископаемых - 6,574, Обрабатывающие производства - 15,906, Производство и распределение электроэнергии, газа и воды - 16,341, Строительство - 4,998, Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного потребления - 12,638.

В таблице 1 представлены значения валового продукта в Курской области

Таблица 1 – Структура валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности в Курской области [3]

Виды экономической деятельности	млн. рублей
Валовой региональный продукт	743133,4
в том числе по видам экономической деятельности:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;	61680,1
Рыболовство, рыбоводство	0
Добыча полезных ископаемых	87689,7
Обрабатывающие производства	211793
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	23780,2
Строительство	49046,8
Оптовая и розничная торговля	112213,1
Гостиницы и рестораны	8174,4
Транспорт и связь	66138,8
Финансовая деятельность	1486,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	40129,2
Образование	25266,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	24523,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	23037,1
Другие виды деятельности	6688,2

В таблице 2 представлены значения валовый внутренний продукт в Российской Федерации

Таблица 2 – Структура ВВП по видам экономической деятельности в Российской Федерации [4]

Виды экономической деятельности	млн. рублей
1	2
Валовой внутренний продукт	33908756,7
в том числе по видам экономической деятельности:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;	1559802,8
Рыболовство, рыбоводство	101726,2
Добыча полезных ископаемых	3356966,9

Обрабатывающие производства	6544390
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1288532,7
Продолжение таблицы 2	
1	2
Строительство	1932799
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	7086930,2
Гостиницы и рестораны	305178,8
Транспорт и связь	3594328,21
Финансовая деятельность	372996,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3051788
Образование	983353,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	949445,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1051171,4
Другие виды деятельности	542540,1

Рассчитаем на основе сопоставления отраслевой структуры хозяйства региона с аналогичной структурой хозяйства страны в целом коэффициент локализации для выделенных отраслей, в соответствии с формулой 1[1].

Коэффициент локализации данного производства на территории региона.

$$k_{ir} = \frac{q_{ir}}{Q_r} : \frac{q_i}{Q}, \quad (1)$$

где q_{ir} - объем валового выпуска (объем производства) i -ой отрасли в регионе r , Q_r - объем валового выпуска в регионе r , q_i - общий объем выпуска i -ой отрасли в национальной экономике, Q - общий объем валового выпуска в стране.

$$k_{c/x} = \frac{61680,1}{743133,4} : \frac{1559802,8}{33908756,7} = 1,8$$

$$k_{доб} = \frac{87689,7}{743133,4} : \frac{3356966,9}{33908756,7} = 1,19$$

$$k_{обр.произ} = \frac{211793}{743133,4} : \frac{6544390}{33908756,7} = 1,47$$

$$k_{опт.торг} = \frac{112213,1}{743133,4} : \frac{7086930,2}{33908756,7} = 0,7$$

Рассчитаем коэффициент душевого производства на основе отношение удельного веса данной отрасли региона в соответствующей отрасли хозяйства страны к удельному весу населения региона в населении страны, в соответствии с формулой 2 [1].

Коэффициент душевого производства исчисляется как отношение удельного веса отрасли хозяйства региона в соответствующей структуре отраслями страны к удельному весу населения региона в населении страны по формуле:

$$K_{ir}^{дн} = \frac{q_{ir}}{q_i} : \frac{N_r}{N}, \quad (2)$$

где N_r - численность населения региона r , N - численность населения страны.

$$k_{c/x} = \frac{61680,1}{1559802,8} : \frac{4057}{141904} = 1,3$$

$$k_{доб} = \frac{87689,7}{3356966,9} : \frac{4057}{141904} = 1$$

$$k_{обр.произ} = \frac{211793}{6544390} : \frac{4057}{141904} = 1,07$$

$$k_{опт.торг} = \frac{112213,1}{7086930,2} : \frac{4057}{141904} = 0,5$$

В таблице 3 представленные данные об объеме потребления продукции отраслей в Курской области.

Таблица 3 – Объем потребления продукции по видам экономической деятельности в Курской области [3]

Виды экономической деятельности	млн. рублей
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;	51212,9
Рыболовство, рыбоводство	14321,7
Добыча полезных ископаемых	78901,8
Обрабатывающие производства	176912,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	154213,2
Строительство	50421,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	102365,2
Гостиницы и рестораны	764521
Транспорт и связь	115201,3
Финансовая деятельность	15231,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9851,6
Образование	11234,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	12451,3
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	10983,7
Другие виды деятельности	13246,7

Рассчитаем коэффициент уровню обеспечения на основе отношение объема произведенной продукции отрасли в регионе к объему ее потребления в данном регионе, в соответствии с формулой 3 [2].

При анализе отраслевой структуры региона с целью оценки возможности обеспечения собственных производств (обеспечения внутренних рынков) используется коэффициент уровню обеспечения.

$$K_{ir}^{об} = \frac{q_{ir}}{P_{ir}}, \quad (3)$$

где P_{ir} -объем потребления продукции i -ой отрасли в регионе r .

Коэффициент уровня обеспечения – $K_{ir}^{об}$ показывает важность i -й отрасли для собственных нужд в регионе r , особенно если он меньше единицы. При значении коэффициента обеспечения больше единицы(то есть в данном регионе производится продукция больше, чем необходимо для потребления) i -ая отрасль может считаться отраслью специализации в регионе r .

$$k_{c/x} = \frac{61680,1}{51212,9} = 1,2$$

$$k_{доб} = \frac{87668,7}{78901,8} = 0,9$$

$$k_{обр.произ} = \frac{211793,01}{176912,8} = 1,19$$

$$k_{опт.торг} = \frac{112213,14}{102365,2} = 1,09$$

В таблице 4 представлены значения товарооборота Курской области с субъектами Российской Федерации в 2013 году.

Таблица 4 – Структура товарооборота Курской области с субъектами Российской Федерации в 2013 году[3,4]

Виды экономической деятельности	млн. рублей
Общий товарооборот	653611,4
в том числе по видам экономической деятельности:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;	37624,8
Рыболовство, рыбоводство	12045,1
Добыча полезных ископаемых	45587,7
Обрабатывающие производства	154608,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	167822,1
Строительство	25541,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	43763,1
Гостиницы и рестораны	14210
Транспорт и связь	96521,7
Финансовая деятельность	8645,1
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7412,2
Образование	6842,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	9852,3
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6321,5
Другие виды деятельности	16813,1

Рассчитаем коэффициент межрайонной товарности на основе отношение объема вывозимой продукции отрасли региона к объему ее производства в регионе, в соответствии с формулой 4 [2].

При анализе отраслевой структуры региона с целью оценки важности производства для других регионов национальной экономики используется коэффициент межрайонной товарности. Рассчитывается как отношение объема вывозимой продукции отрасли региона к объему ее производства в регионе.

$$K_{ir}^{mm} = \frac{V_i}{q_{ir}}, \quad (4)$$

Если расчетное значение коэффициента межрайонной товарности 0,5, то региона r вывозится более половины производимой продукции i -ой отрасли.

Следовательно, производство i -й отрасли имеет большее значение для других регионов. Таким образом, как для региона r , так и в интересах всей национальной экономики в целом i -ая отрасль может считаться специализации в регионе r .

$$k_{c/x} = \frac{61680,1}{37624,8} = 0,61$$

$$k_{доб} = \frac{87668,7}{45587,7} = 0,52$$

$$k_{обр.произ} = \frac{211793,01}{154608,8} = 0,73$$

$$k_{опт.торг} = \frac{112213,14}{43763,1} = 0,39$$

По итогам расчетов, можно сделать вывод, что сельское хозяйство, добывающая промышленность и обрабатывающие производства выступают как отрасли рыночной специализации региона так как значения коэффициентов локализации, уровня обеспечения и душевого производства больше единицы, и при этом продукция данных отраслей в значительном объеме вывозится в другие регионы страны (о чем свидетельствует коэффициент межрайонной товарности).

Список литературы:

1. Раевский С.В. Региональные кластеры // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. - №3. – С.32-38
2. Царегородцев Е.И. Кластерные стратегии развития экономики региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. - №7. – С.55-63
3. Официальный сайт Администрации Курской области: электронный ресурс. – режим доступа: www.kurskadmin.ru
4. Официальный сайт Министерства экономического развития России: электронный ресурс. – режим доступа: www.mineconom.ru

*Новосельский С.О.,
к.э.н., доцент кафедры учета и финансов
Курский государственный университет
Шварц Р.
аспирант Юго-западного государственного университета*

П.Н. Рогов

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ПРИМЕНЕНИЯ ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДА УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Для всех без исключения коммерческих организаций выбор метода учета затрат имеет огромное значение. Насколько правильно и рационально организован учет, настолько будет точным и планирование; настолько же эффективным будет и управление. Рассмотрим основные плюсы и минусы и трудности, связанные с выбором позаказного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на производственных предприятиях и субъектах малого и среднего бизнеса.

Позаказный способ калькулирования себестоимости продукции актуален тогда, когда для принятия управленческих решений необходима информация о финансовом результате от реализации каждого конкретного заказа.

Сущность данного метода заключается в том, что все прямые затраты учитываются в разрезе установленных статей калькуляции по отдельным производственным заказам, остальные затраты (общепроизводственные и общехозяйственные) учитываются по местам их возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения.

В настоящее время в производственных организациях наблюдается неточное отнесение прямых затрат на себестоимость заказа, что обусловлено сложностями в организации эффективного производственного и учетного процессов, существующими недостатками в контрольной среде. Во многих производственных организациях, применяющих позаказный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, наблюдаются:

- слабая документационная дисциплина: несвоевременно оформляются документы, на основании которых списываются прямые затраты, в первичных документах неверно указываются шифры заказов;

- отсутствие учета материальных ценностей(сырья, материалов и полуфабрикатов), находящихся непосредственно в производственных цехах. Это приводит к тому, что растут скрытый брак, потери и недостачи НЗП. Недостачи, за которыми могут стоять хищения, списываются не на виновных лиц, а на себестоимость выпущенных заказов;

- утрата непосредственной связи прямых затрат с конкретным заказом. В условиях позаказного производства применяется большое число стандартных деталей, групп деталей, заготовок и узлов, в результате чего прямые затраты не относятся конкретно на заказ и становятся косвенно распределяемыми.

Обозначенные недостатки в контрольной среде приводят к росту доли косвенных затрат в общей сумме затрат организации. Росту удельного веса косвенно распределяемых затрат во многих организациях пытаются противодействовать путем выделения из состава комплексных затрат тех из них, которые по своей экономической природе являются основными и, следовательно, легче других поддаются нормированию. Однако некоторые прямые затраты по-прежнему остаются накладными, так как распределяются пропорционально нормам производственного потребления, а это пусть и иная, но база косвенного распределения.

Существует и другой прием, когда затраты локализируются, и таким образом те затраты, которые были раньше накладными, становятся прямыми. Однако локализация не решает проблемы. Все затраты могут стать прямыми в зависимости от соответствующего места их возникновения, но не все будут прямыми по отношению к изготавливаемому заказу. Например, цеховые затраты на содержание и эксплуатацию машин и оборудования являются прямыми для цеха, общезаводские затраты— прямыми для завода в целом, но они остаются косвенными затратами по отношению к заказу, производимому в цехе, если одновременно изготавливаются несколько заказов. Поэтому удельный вес косвенных затрат возрастает, и следует искать пути более точного и обоснованного их распределения между заказами, используя подходящую базу или несколько различных баз распределения для отдельных групп косвенных затрат.

Устранение данной проблемы видится в применении производственными организациями системы управления затратами. Для позаказного производства с учетом

обозначенных ранее сложностей управления косвенными затратами следует применять специальные системы управления косвенными затратами организации.

Применение позаказного метода учета затрат на малых и средних предприятиях ограничивается зачастую тем, что руководство больше внимания обращает, как правило, на такие проблемы, как: снижение налоговой нагрузки путём использования различных схем; создание структур под отдельных людей; рост объёмов продаж с отставанием во внедрении систем детального учёта продукции; открытие или приобретение некоторого числа юридических лиц с узкой географической или производственной специализацией; становление бухгалтерского и налогового учёта; «политические» вопросы и так далее. После того, как сформированный таким образом бизнес входит в стадию зрелости, руководство начинает больше внимания уделять «тонким» вопросам. Одновременно с этим оно приходит к пониманию того, как много денег в период становления «ушло в песок» из-за отсутствия эффективной системы управленческого учёта затрат. На этапе относительной «зрелости» бизнеса возникают и конфликты с учредителями, которые хотят отделиться и забрать свою «долю», которую в таких условиях бывает сложно определить.

К основным проблемам можно также отнести неоперативность сбора информации, ее неунифицированность, несерьезное отношение исполнителей. Роль исполнителей очень важна, т.к. качественно и оперативно информацию может предоставить лишь компетентный специалист. Субъекты малого и среднего предпринимательства не могут привлечь компетентных специалистов по причине ограниченных средств на оплату труда, непрестижность организации, больших отчислений во внебюджетные фонды. На мой взгляд данный фактор является определяющим. В результате недостаточной квалификации сотрудников вероятность ошибки и ее существенность могут быть одинаково высоки для организации. Чтобы избежать данные риски, необходимо найти баланс между затратами на сотрудников и их квалификацией. Наиболее верное решение набрать штат, состоящий из сплава грамотных молодых специалистов с небольшим опытом и опытных сотрудников предпенсионного или пенсионного возраста. И тем и другим можно экономить на оплате труда, но самой сложной задачей становится поиск молодого специалиста с высоким уровнем квалификации.

Основными недостатками позаказного метода как для малых так и для крупных предприятий являются:

- высокая трудоёмкость метода (стоимость получения точных данных по заказам может не компенсироваться рентабельностью);
- отсутствие оперативного контроля за уровнем затрат в ходе производства;
- при изготовлении сложных, неповторяющихся или редко повторяющихся заказов трудно организовать нормирование материальных и трудовых затрат.

Для принятия решения о введении позаказного способа учёта и калькулирования затрат все-таки представляется оптимальным и необходимым понимать:

- насколько существующая на предприятии система учёта затрат позволяет идентифицировать их с конкретным заказом;
- и если такой системы нет, то насколько оправданно создание такой системы (соотношение затраты/эффект).

В целях устранения указанных выше недостатков позаказного способа учёта при изготовлении крупных изделий с длительным циклом производства (например, в тяжелом машиностроении) заказы рекомендуется открывать не на готовое изделие или договор, а на отдельные его узлы (агрегаты, конструкционные элементы), представляющие собой законченные конструкции. В мелкосерийном производстве в

заказ включают такое количество изделий, которое планирует выпустить в текущем месяце. Целесообразно было бы разделить в учёте все узлы и детали на 2 группы:

- 1) это используемые для изготовления только конкретного (одного) заказа;
- 2) это используемые для изготовления нескольких изделий (заказов).

По первой группе деталей и узлов учёт затрат организуют позаказным методом; по второй – нормативным методом, так как эти изделия изготавливают в порядке серийного (мелкосерийного) или массового производства. Таким образом, общая стоимость изделия, изготавливаемого в индивидуальном порядке, будет складываться из:

- затрат, учтённых по заказу (в части оригинальных, неповторяемых узлов и деталей);
- стоимости общих узлов и деталей, себестоимость которых исчисляется в порядке массового или серийного производства по нормативному методу.

Там, где это возможно, целесообразно стремиться к применению элементов нормативного метода учёта затрат на производство в условиях индивидуального и мелкосерийного производства.

Организации документооборота должно быть уделено большое внимание, так как несвоевременная обработка финансовых документов может привести к отрицательным экономическим последствиям и несвоевременности принятия управленческих решений.

Но если документооборот и позаказный метод калькулирования и учёта организованы эффективно, то наступает пора использования преимуществ метода. Он делает возможным сопоставление затрат между заказами, показывает наиболее и наименее рентабельные заказы, а также какие операции в аналогичных заказах наиболее дорогостоящие, а какие наиболее рентабельные. Позаказный метод обеспечивает базу для планирования затрат и продажных цен по будущим заказам с предсказуемой рентабельностью.

Однако, эффективная организация позаказного метода учета затрат позволит воспользоваться следующими преимуществами позаказного метода учета затрат:

- более точное определение затраты на конкретный заказ и, соответственно, его цену.
- оценка эффективности отдельных заказов, выявление наиболее прибыльных заказов, как в целом, так и по отдельным операциям в аналогичных заказах.
- формирование базы для планирования производственных затрат и отпускных цен по будущим заказам.

Павел Николаевич Рогов

Студент 2 курса магистратуры

Орловский государственный институт экономики и торговли

С.С. Сотникова

СБЛИЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Сегодня каждое предприятие обязано вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность в соответствии с принятыми системами учета. К таковым относятся международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ).

Все большее количество российских компаний испытывает потребность в составлении финансовой отчетности не только по российским правилам бухгалтерского учета, но и по международным стандартам. Несмотря на то, что российские стандарты за последние годы существенно продвинулись в сближении с международными принципами учета, часть положений РСБУ по-прежнему имеет неустранимые различия с МСФО.

Понимание основополагающих отличий между российской и международной системами учета позволит максимально сблизить бухгалтерский и управленческий учет с МСФО и сократить данные расходы. Кроме того, знание возможных корректировок дает финансистам компании возможность прогнозировать и контролировать существенные отклонения между финансовой отчетностью по МСФО и РСБУ.

Российская система учета и отчетности всегда отличалась от зарубежного бухгалтерского (финансового) учета жесткой системой нормативного регулирования, осуществляемого на государственном уровне.

На современном этапе отечественная система учета и отчетности переживает сложный период адаптации. Основная цель реформирования сформулирована как приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Российскому бухгалтерскому учету необходимо впитать в себя лучшие традиции и правила зарубежной практики учета, сохраняя при этом национальную специфику системы организации бухгалтерского учета. Основными задачами реформы являются создание отчетности, отвечающей требованиям рыночной экономики, понятной зарубежным инвесторам и соответственно способствующей привлечению инвестиций.

При проведении реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России за основу были взяты международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), разработанные Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности.

В России было признано, что МСФО целесообразно использовать:

1. При создании концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике для обеспечения сопоставимости бухгалтерской информации, формируемой российскими и иностранными компаниями;

2. В процессе разработки национальных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету в качестве отправной точки, образца и критерия соответствия международной принятой практике. Данный метод используется большинством экономик развитых стран мира.

На основе международных стандартов разрабатываются российские национальные стандарты по бухгалтерскому учету (ПБУ). МСФО и ПБУ — документы различного правового статуса. При их подготовке применяются различные подходы, обусловленные отличиями в профессиональных традициях и менталитете наших бухгалтеров и бухгалтеров других стран.

Сравнение МСФО и РСБУ не имело бы смысла, если бы не существенные различия между этими двумя системами бухгалтерского учета. Несмотря на провозглашенное сближение РСБУ и международных стандартов финансового учета, отличия РСБУ и МСФО значительны. Это касается не только конкретных стандартов учета, в большей мере это относится к различиям в самих подходах к составлению бухгалтерской отчетности. Такие подходы в свою очередь определяются целями составления отчетности. Для кого она формируется? Если цель отчетности по международным стандартам — это предоставление финансовой информации инвесторам и кредиторам для принятия инвестиционных решений, то отчетность по РСБУ используется главным образом контролирующими фискальными органами в целях

проверки правильности составления налоговой отчетности. При такой разнице в целях и круге пользователей, системные различия в принципах подготовки отчетности неизбежны.

Принципиальные различия между РСБУ и МСФО:

- 1) приоритет экономического содержания над юридической формой;
- 2) профессиональное суждение или первичный документ;
- 3) временная стоимость денег;
- 4) справедливая стоимость;
- 5) учет обесценения долгосрочных активов;
- 6) принцип соответствия доходов и расходов.

Основные отличия отчетности, сформированной по международным стандартам, от российской представлены в таблице 1.

Следует отметить, что отчетность, составленная в соответствии с МСФО, нацелена на отражение реальной картины происходящего, в то время как российская отчетность организаций направлена в первую очередь на минимизацию налогов.

Главное отличие балансового отчета, составленного по МСФО, от российского баланса состоит не только в структуре самого отчета, но и в том, что российский баланс характеризуется уравнением

Активы = Пассивы,

а балансовый отчет, подготовленный в соответствии с требованиями МСФО:

Активы — Обязательства = Собственный капитал.

Кроме того, в российском балансе статьи строго закреплены за разделами, согласно же МСФО этого нет.

В составе российской отчетности центральное место занимает бухгалтерский баланс. Составленный по МСФО отчет о прибылях и убытках по своей структуре более аналитичный и содержательный, чем аналогичный российский. В составе международной финансовой отчетности этот отчет занимает центральное место, и процесс его составления весьма трудоемок. Он хорошо раскрывает всю хозяйственную деятельность фирмы за отчетный период, а также служит основным источником показателей для финансового анализа.

Таблица 1 - Основные отличия отчетности, составленной по МСФО и РСБУ

Показатель	МСФО	Российская практика
Достоверность отчетности	Объективное и правдивое отражение реального положения организации	Соответствие действующим правилам, нормативным актам
Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности	Признание в отчетном периоде всех доходов и расходов, относящихся к этому периоду	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду доходов и расходов, подтвержденных первичными оправдательными документами
Принцип осмотрительности (консерватизма)	Большая готовность к учету расходов и пассивов, чем возможных доходов и активов	Провозглашено, но редко соблюдается, так как способы реализации в большинстве случаев не признаются для целей налогообложения
Возможность профессионального суждения при подготовке отчетности	Предполагается при решении многих вопросов	Допускается только в рамках принятых нормативными документами вариантов отражения операций в учете и отчетности
Требование существенности (значимости)	Финансовая отчетность должна включать все показатели, достаточно значимые для оценок и решений пользователей. Значимость рассматривается прежде всего как качественная характеристика	Провозглашено, но не соблюдается на практике. Существенность определяется через количественные величины (5% к итогу)

Трактовка активов (имущества)	Объект контролируется организацией в результате прошлого события и включает в себе будущие экономические выгоды	Объект принадлежит организации на праве собственности или ином вещном праве
Интересы какой группы пользователей превалируют	В первую очередь инвесторов	Регулирующих (государственных) органов

Бухгалтерский учет традиционно называют языком общения бизнеса. Очевидно, что интернационализация бизнеса обуславливает необходимость и интернационализации языка его общения как в прямом, так и в переносном смысле. Как принято в определенном бизнес-сообществе выбирать национальный язык, на котором будет происходить общение участников, также в процессе интеграции бизнес-систем была выявлена необходимость определения понятных всем участникам правил, по которым будут составляться документы, необходимые для делового общения. МСФО - совокупность общепринятых правил квалификации, признания, оценки и раскрытия хозяйственных операций и финансовых показателей для составления финансовой отчетности хозяйствующими субъектами большинства стран мира. МСФО представляют собой систему документов, состоящую из предисловий к положениям по МСФО, принципов подготовки и представления финансовой отчетности, стандартов и разъяснений (интерпретаций) к ним. Каждый из указанных документов имеет собственное значение, но, являясь элементом системы, не может применяться отдельно от остальных ее составляющих.

Сегодня имеют место противоречия, присущие российской системе бухгалтерского учёта (РСБУ) в целом и российским стандартам в частности. Поэтому степень соответствия отдельных российских стандартов их международным аналогам не может представлять собой адекватный индикатор приближения российских стандартов к международным стандартам финансовой отчётности

Предлагаемые теоретические положения по сближению российских стандартов с МСФО:

- установление приоритета правил подготовки отчётности над правилами ведения учёта посредством:

- 1) переименования в стандарты бухгалтерской отчётности стандартов бухгалтерского учёта;
- 2) выделения совокупности принципов подготовки отчётности в документах первого уровня системы нормативного регулирования бухгалтерского учёта, имеющего приоритет над вторым уровнем (стандартами бухгалтерской отчётности), при сохранении четырехуровневой системы нормативного регулирования бухгалтерского учёта;
- 3) уточнения совокупности принципов подготовки отчётности, тождественной по содержанию принципам подготовки отчётности, имеющимся в МСФО, для раскрытия сущности основного принципа подготовки отчётности - достоверности отчётности. Для этого совокупность принципов подготовки отчётности необходимо сформировать из положений

- концепции бухгалтерского учёта в рыночной экономике России, исключив из них допущение последовательности применения учётной политики ввиду того, что оно не является общим принципом, а носит частный характер, присущий другому принципу (требованию сравнимости); дополнив их:

- 1) целью бухгалтерской отчётности, обуславливающей основной принцип её подготовки (основное требование к информации в отчётности),

2) требованиями к информации, представляемой в отчётности: основным - достоверного представления информации в отчётности (обеспечивающимся соблюдением стандартов бухгалтерской отчётности и остальных требований к информации, при этом отклонения от стандартов допустимы в случаях, если они не позволяют обеспечить достоверное представление) и одним из остальных требований - понятности,

3) концепциями поддержания капитала, в развитие требования правдивого представления (объективности); уточнив перечень и определение элементов, подлежащих отражению в отчётности, определение отдельных методов их оценки и область применения дисконтированной стоимости.

Согласно концепции МСФО целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении (бухгалтерский баланс), финансовых результатах деятельности компании (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) и изменениях в финансовой позиции (отчет об изменениях капитала), полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений.

Концепция МСФО определяет, что для достижения вышеуказанной цели финансовой отчетности должны быть присущи определенные качественные характеристики, а сформирована она должна быть с учетом основополагающих допущений и ограничений.

Существуют четыре основные причины, определяющие необходимость существования принципов подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО:

1. Принципы помогают соблюдать последовательность при разработке стандартов. Без наличия принципов, определяющих, например, приоритет содержания над юридической формой, каждую конкретную хозяйственную ситуацию следовало бы рассматривать в стандартах в отдельности, что увеличило бы вероятность применения непоследовательных подходов.

2. При разработке новых стандартов принципы помогают ускорить ход обсуждения и сосредоточиться на решении конкретных вопросов. Нет необходимости возвращаться постоянно к рассмотрению концептуальных вопросов, поскольку основные вопросы подготовки финансовой отчетности уже определены принципами.

3. При составлении финансовой отчетности принципы помогают найти подходы к решению тех вопросов, которые не раскрыты в отдельных стандартах и интерпретациях.

4. Если МСФО и национальные стандарты учета и отчетности отдельных государств базируются на одинаковых принципах, это существенно ускоряет и упрощает процесс внедрения международных стандартов.

Переход российских компаний на МСФО важен и инвесторам, и руководству компаний, и государству.

Интерес государства. Предприятия государств, применяющих МСФО, имеют возможность получить денежные средства на более льготных условиях и в более сжатые сроки. Общепринятые стандарты финансовой отчетности необходимы для стран, заинтересованных в привлечении иностранного капитала. Это поможет оживить российскую экономику и увеличить поступления в бюджет.

Интерес инвесторов и собственников компаний. При отсутствии единой бухгалтерской отчетности международные инвесторы, заинтересованные в сохранении капитала и уменьшении инвестиционных рисков, вынуждены проводить дополнительные аналитические исследования, направленные на выявление истинного финансового положения конкретных предприятий или компаний, в результате чего

капитал становится дороже. Введение МСФО в РФ сократит затраты на трансформацию отчетности и таким образом уменьшат издержки.

Интерес менеджмента предприятий. Руководство предприятия, использующего МСФО, получает отчетность, которая максимально объективно отражает действительность и на основе которой можно принимать обоснованные управленческие решения.

Согласно концепции МСФО целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении (бухгалтерский баланс), финансовых результатах деятельности компании (отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) и изменениях в финансовой позиции (отчет об изменениях капитала), полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений.

Развитие российского учета происходит посредством его адаптации в среде. Ключевым отличием новой концепции признается регулирование бухгалтерского учета на основе принципов.

Установление общих принципов позволяет обеспечить единство учетной методологии, не игнорируя при этом конкретные особенности функционирования экономических субъектов.

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. Этот выбор законодательно закреплен постановлением Правительства Российской Федерации от 6.03.98 г. № 283, которым утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. В настоящее время в России уже многое сделано для перехода на принятую в международной практике систему учета и отчетности.

Наиболее важным для приведения отечественной отчетности в соответствие с международной является наличие достоверности отчетности. По международным стандартам достоверность информации отчетности рассматривается как возможность дать полное и непредвзятое представление об истинном положении дел на предприятии пользователям для правильного принятия ими решений.

В российской же практике достоверность отчетности связана с соблюдением требований нормативных актов, т.е. достоверность понимается как соответствие правилам, установленным законодательством, а не правдивое отражение хозяйственной деятельности. Принципы, сформулированные в Концепции бухгалтерского учета, в целом соответствуют МСФО. Практическая же реализация этих принципов требует решения многих вопросов. И в первую очередь должна быть решена проблема достоверности отчетности. Но решение этой проблемы невозможно, пока в правилах составления отчетности доминируют интересы регулирующих органов. До тех пор, пока пользователи отчетности не будут иметь реальную возможность оценить подлинное финансовое состояние предприятия, отчетность не будет выполнять своей главной цели – быть полезной для пользователей, какие бы принципы при этом не провозглашались.

Список литературы:

1. Газета «Учет. Налоги. Право», № 3/2009

2. Ирина Королева, Юлия Батарова «Опыт и решение», № 3, сентябрь, 2011
3. Светлана Горшкова «Бухгалтерские вести», № 16, апрель 2013

*Сотникова Софья Сергеевна
студентка 4 курса факультета экономики и менеджмента,
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Ю.В. Уварова

СИСТЕМА «КЛИЕНТ-БАНК»: ВОПРОСЫ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года в качестве одной из целей развития банковской системы определено повышение качества и расширение перечня банковских услуг, предоставляемых населению и предприятиям. В последние годы наблюдается процесс интенсивной автоматизации банковской деятельности, связанный с внедрением в кредитных организациях банковских автоматизированных систем и технологий дистанционного банковского обслуживания, что позволяет существенно расширить клиентскую базу кредитных организаций и предложение банковских услуг [4]. В статье затронуты вопросы практического применения систем дистанционного банковского обслуживания для оптимизации процессов получения банковских услуг предприятиями.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО)— общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (то есть без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных и телефонных сетей. Для описания технологий ДБО используются различные в ряде случаев пересекающиеся по значению термины: Клиент-Банк, Банк-Клиент, Интернет-Банк, Система ДБО, Электронный банк, Интернет-Банкинг, on-line banking, remote banking, direct banking, home banking, internet banking, PC banking, phone banking, mobile-banking, WAP-banking, SMS-banking, GSM-banking, TV-banking [1].

Технологии ДБО можно классифицировать по типам информационных систем (программно-аппаратных средств), используемых для осуществления банковских операций:

1. Системы «Клиент-Банк»: Банк-Клиент (Толстый клиент), Интернет-Клиент (Тонкий клиент);
2. Системы «Телефон-Банк»
3. Обслуживание с использованием банкоматов и устройств банковского самообслуживания.

Самой распространенной формой осуществления переводов с использованием банковской системы в электронной форме является пакет услуг «Банк – Клиент».

«Банк – Клиент» является системой дистанционного банковского обслуживания и позволяет клиенту (организации) проводить операции с денежными средствами на собственном банковском счете с помощью модемной связи или выделенной интернет-линии, не выходя из офиса. При использовании системы «Банк – Клиент» существенно

повышается оперативность совершения платежей и банковских операций, что, несомненно, является достаточно весомым конкурентным преимуществом.

Как правило, пакет услуг системы «Банк – Клиент» является дополнением к договору на расчетно-кассовое обслуживание, заключаемому между банком и организацией (договор банковского счета).

В соответствии с дополнительным соглашением банк в структуре системы «Банк – Клиент» может предоставлять следующие виды услуг:

- исполнение платежных поручений;
- предоставление выписок клиенту по рублевым и валютным счетам;
- предоставление информации о проведении платежей (в виде кредитовых авизо);
- прием заявок на покупку или продажу валюты;
- обмен прочей информацией между банком и клиентом.

В случае подключения системы «Банк – Клиент» банк снабжает клиента необходимым программным обеспечением, устанавливает его, а также обеспечивает подготовку сотрудников организации для осуществления платежей.

Ниже на рисунке 1 показан интерфейс рабочего стола «Банк-Клиент» ОАО «Курскпромбанк», на мой взгляд, один из самых удобных для бухгалтера.

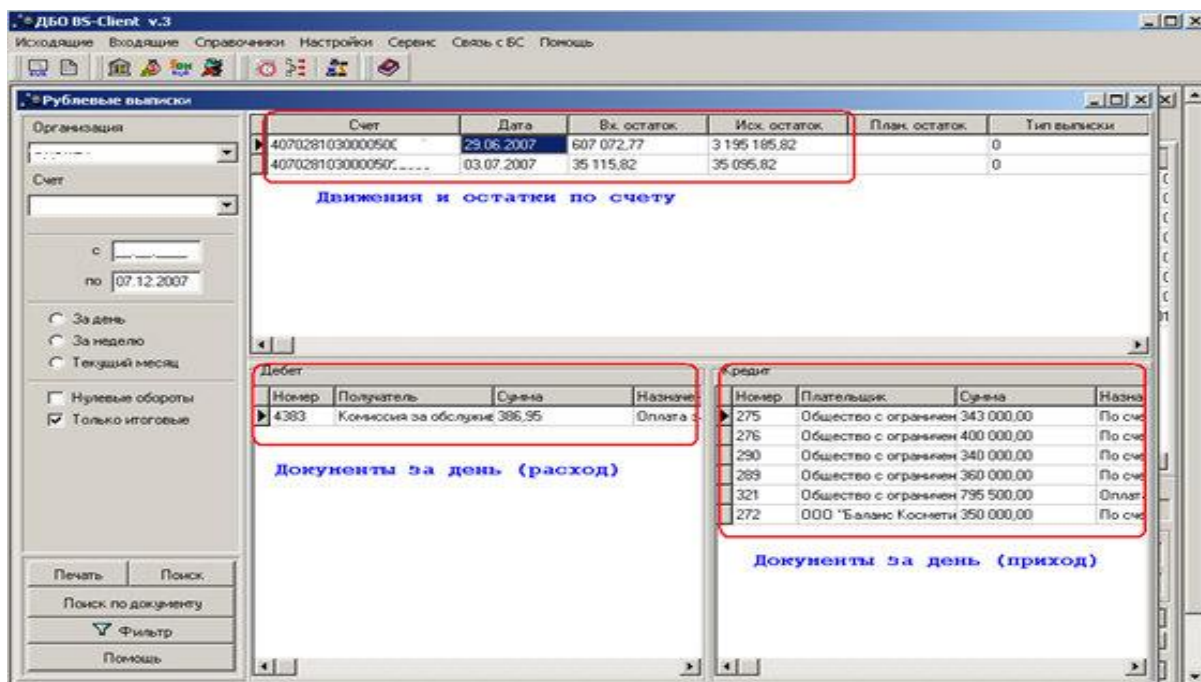


Рисунок 1 – Интерфейс рабочего стола «Банк-Клиент» ОАО «Курскпромбанк»

Несомненно, плюсом системы «Банк – Клиент» является возможность ее встраивания в программное обеспечение компании, предназначенное для ведения бухгалтерского учета, что позволяет не только с высокой точностью отслеживать движение информации между организацией и банком, но и обрабатывать первичную документацию, поступающую извне.

В системе «Банк – Клиент» применяются электронные документы, то есть используется информация в электронной форме, подписанная электронной подписью.

На рисунке 2 представлено заполненное платежное поручение на перечисление по договору поставки.

Платежное поручение на перечисление налога выглядит несколько иначе: становятся активными графы кода БК, ОКАТО и т. д.

Платежное поручение

Номер: 47 Дата: 16.08.2007 Вид платежа: Пок. стат.:

Плататель: ИНН 7706558108 КПП 770601001 Сумма: 10.00

ООО КЛИЕНТ Сч. #: 40702.810.3.111111111111

МОСКОВСКИЙ ФИЛИАЛ ООО ИКБ "СОВКОМБАНК" БИК: 044552967

Банк плательщика: Г МОСКВА Сч. #: 30101.810.9.00000000967

АКБ "НОВЫЙ КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ" (ЗАО) БИК: 044552296

Банк получателя: Г МОСКВА Сч. #: 30101.810.6.00000000296

Получатель: ИНН 1234567890 Искать КПП: Сч. #: 40702.810.1.14110100000

АТН-2 НДС:

Вид операции: 01 Очередность платежа: 6 %: 3

КБК: ОКATO: Осн. плт.: Нал. период: Ном. док.: Дата док.: Тип плат.:

Назначение платежа: По договору N34 от 13-12-2007 НДС не облагается

Год ввода валютной операции: Номер паспорта клиента:

Ok Отмена

Рисунок 2 – Заполненное платежное поручение

Сохраненный документ появляется в журнале платежных поручений со статусом «новый»; подписывается электронной подписью (с помощью правой кнопки мыши) - статус «подписан»; после сеанса соединения и обмена информацией с банком - «принят» (рис.3).

ДБО BS-Client v.3

Исходящие Входящие Справочники Настройки Сервис Связь с БС Помощь

Платежные поручения

Новые Подписанные К отправке В обработке Завершенные Отказанные Удаленные Детально

Дата	№	Статус	Счет плательщика	Сумма	Получатель	Счет получателя
10.08.2007	1	принят	4070281030000500	10.00	АТН-1	4070281011411010
10.08.2007	2	не принят	4070281030000500	10.00	АТН-2	4070281011411010
16.08.2007	47	новый	4070281030000500	10.00	АТН-2	4070281011411010
16.08.2007	3	ЭЦП не верна	4070281030000500	10.00	АТН-1	4070281011411010
16.08.2007	45	принят	4070281030000500	10.00	АТН-1	4070281011411010
16.08.2007	46	принят	4070281030000500	10.00	АТН-2	4070281011411010
16.08.2007	4	не принят	4070281030000500	10.00	АТН-1	4070281011411010
17.08.2007	48	новый	4070281030000500	10.00	универсальный	4080781060000001

Сортировка Фильтр Поиск

ДБО BS-Client v.3

Номер: 1 Дата: 10.08.2007 Сумма: 10.00 В/О: 01 Очередь: 6 Вид платежа:

Получатель: АТН-1 ИНН: 1234567890

Счет: 40702.810.1.14110100000 в: АКБ "НОВЫЙ КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ" (ЗАО) БИК: 044552296

Назначение платежа: информационный НДС не облагается

Рисунок 3 – Журнал платежных поручений

Законодательно применение электронной подписи регулируется Федеральным

законом от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи». В соответствии с положениями данного Закона электронный документ может быть признан равнозначным документу на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, при определенных условиях.

К таким условиям относятся:

- подписание информации в электронной форме квалифицированной электронной подписью.

Квалифицированной электронной подписью является электронная подпись, которая соответствует всем признакам неквалифицированной электронной подписи и следующим дополнительным признакам (п. 4 ст. 5 Закона N 63-ФЗ):

- 1) ключ проверки электронной подписи указан в квалифицированном сертификате;

- 2) для создания и проверки электронной подписи используются средства электронной подписи, получившие подтверждение соответствия требованиям, установленным Законом N 63-ФЗ.

Неквалифицированной электронной подписью признается согласно п. 3 ст. 5 Закона N 63-ФЗ электронная подпись, которая:

- 1) получена в результате криптографического преобразования информации с использованием ключа электронной подписи;

- 2) позволяет определить лицо, подписавшее электронный документ;

- 3) позволяет обнаружить факт внесения изменений в электронный документ после момента его подписания;

- 4) создается с использованием средств электронной подписи;

- подписание информации в электронной форме простой электронной подписью или неквалифицированной электронной подписью в случаях, установленных федеральными законами, принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами или соглашением между участниками электронного взаимодействия [2].

Нормативные правовые акты и соглашения между участниками электронного взаимодействия, устанавливающие случаи признания электронных документов, подписанных неквалифицированной электронной подписью, равнозначными документам на бумажных носителях, подписанным собственноручной подписью, должны предусматривать порядок проверки электронной подписи.

Нормативные правовые акты и соглашения между участниками электронного взаимодействия, устанавливающие случаи признания электронных документов, подписанных простой электронной подписью, равнозначными документам на бумажных носителях, подписанным собственноручной подписью, должны соответствовать требованиям ст. 9 Закона N 63-ФЗ.

Помимо системы «Банк – Клиент» есть и другие системы, относящиеся к дистанционному банковскому обслуживанию, которые позволяют клиенту (организации) поддерживать непрерывную связь с обслуживающим банком и проводить платежи в течение 24 часов в сутки семь дней в неделю. Одной из таких систем является «ИнтернетБанк». Данная система предназначена для оперативного управления счетами организаций посредством Интернета на web-сайте банка.

Система «ИнтернетБанк», включая в себя стандартный функционал системы «Клиент – Банк», имеет ряд преимуществ, основанных на современных технологиях:

- не требуется установки автоматизированного рабочего места «Клиент» на компьютер клиента, вся работа осуществляется непосредственно на web-сайте банка;

- современный и удобный носитель конфиденциального ключа электронной подписи и средств аутентификации (smart-карта с USB-интерфейсом);

- просмотр информации об операциях по счету происходит в режиме on-line;
- возможность доступа в систему с любого компьютера, подключенного к Интернету;
- возможность одновременной работы в системе нескольких пользователей, территориально удаленных друг от друга;
- возможность обмена с банком сообщениями произвольного формата по защищенному каналу с использованием электронной подписи;
- возможность разграничения прав доступа сотрудников организации руководителем предприятия;
- дополнительные возможности: ведение своих справочников, сохранение шаблонов платежей, оперативное получение дополнительной информации (например, об услугах банка), возможность настройки почтовых оповещений на e-mail.

Данные, передаваемые по Интернету, защищаются с помощью шифровальных (криптографических) средств. Для получения услуг с использованием системы «ИнтернетБанк» необходимо заключить договор по месту ведения счета [3].

Как правило, системы Телефон-Банк имеют ограниченный набор функций по сравнению с системами «Клиент-Банк»:

- информация об остатках на счетах;
- информация о суммах поступлений в пользу клиента;
- ввод заявок на предоставление факсимильной копии выписки по счёту;
- ввод заявок о проведении платежей, заказ наличности;
- ввод заявок на передачу факсимильной копии платежного поручения;
- ввод заявки на исполнение подготовленного по шаблону поручения на перевод средств;

Передача информации от клиента в банк может производиться различными способами в зависимости от реализации системы:

- общение клиента с оператором телефонного обслуживания (Call Center).
- с использованием кнопочного телефона (Touch Tone Telephone) и голосового меню (средств компьютеризированной телефонной связи (технологии IVR (Interactive Voice Response)), Speech to Text, Text to Speech).
- посредством передачи SMS сообщений (SMS-banking)

Все указанные функции становятся доступными только после персональной идентификации клиента банком на основе системы персональной идентификации. На сегодняшний день наиболее совершенной и безопасной является система на базе биометрических идентификационных карт.

Обслуживание с использованием банкоматов. Технологии ДБО с использованием устройств банковского самообслуживания являются одними из наиболее популярных в мире и в России.

Банкоматы и терминалы попадают в категорию ДБО, так как почти полностью предоставляют банковские услуги дистанционно, без посещения клиентом банковской организации. Кроме того, важным фактором для включения их в эту категорию является возможность дублирования основных функций стандартного банк-клиента, который банк предоставляет частным (физическим) лицам для осуществления платежей [1].

Можно выделить несколько видов ДБО по типу используемых устройств:

- ДБО с использованием банкоматов (ATM-banking) — основано на программном обеспечении, установленном на банкоматах банка. См. Также Банковская карта
- ДБО с использованием платёжных терминалов;
- ДБО с использованием информационных киосков.

Следует отметить, что электронные банковские переводы по своей сути не являются самостоятельной формой расчетов. Это своего рода современное

осуществление безналичных расчетов, а следовательно, к ним могут быть применены все нормы законодательства, регулирующие безналичные расчеты.

Дистанционное обслуживание в банковском сервисе за короткий отрезок времени прошло путь от эксклюзивной дорогой услуги до обязательного атрибута. Банкам стало выгодно предлагать дистанционный сервис - даже бесплатно, только бы не иметь дело с большим количеством платежных документов и очередями в офисах. Клиент стал более требовательным к качеству таких услуг, как электронный платеж и документооборот. Перед банками встало несколько задач, важнейшие из которых - обеспечение безопасности расчетов и средств клиентов, а также быстрота предоставления услуги.

Список литературы:

1. Википедия. Дистанционное банковское обслуживание [Электронный ресурс] // Режим доступа http://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%E0%ED%EA%EE%E2%F1%EA%E0%FF_%EF%EB%E0%F2%B8%E6%ED%E0%FF_%EA%E0%F0%F2%E0 Дата обращения 10.10.2014
2. Об электронной подписи: Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ
3. Семенихин В. Перевод электронных денежных средств// Журнал «Аудит и налогообложение», 2014, № 7
4. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года/ Правительство Российской Федерации/ Центральный банк Российской Федерации/ Справочная информация за 10.03.2011г. Экономика и жизнь/[Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.eg-online.ru/information/128078/> Дата обращения 10.10.2014

*Уварова Юлия Владимировна
Студентка 2 курса магистратуры
Факультета экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»*

Н.Н. Хахонова

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ» УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Жизнедеятельность любого предприятия взаимодействия информационного, материального и финансового потоков, с помощью которых поддерживается связь с поставщиками, государственными и другими внешними структурами. Без этого невозможна хозяйственная деятельность предприятия.

Информация для бизнеса — исходная составляющая принятия планово-правленческого решения, его исполнения, контроля и регулирования производственного процесса. В основе информационного обеспечения лежат постоянный сбор, хранение, переработка, обновление и подготовка к использованию различных данных о производстве, его результатах, о тенденциях развития, о закономерностях и перспективах исследуемого бизнеса в будущем и другие статистические данные.

Система информационного обеспечения - это совокупность реализованных решений по объему, размещению и формам организации информации. Система информационного обеспечения включает оперативную, плановую, учетную, отчетную,

нормативно-справочную информацию, классификаторы технико-экономической информации, системы документации (унифицированные и специальные).

Составной частью информационного обеспечения выступает, по нашему мнению, учебно-аналитическая система. Система бухгалтерского учета объединяет учетные и аналитические операции в один процесс. При этом совершенствуются как общая методология, так и нормативные положения учета и анализа для рационального использования в единой учетно-аналитической системе. Непрерывность этого процесса и использование его результатов в организации необходимы при принятии управленческих решений руководством предприятия.

В ходе исследования было выявлено большое разнообразие применяемых в теории и на практике терминов по своему содержанию схожих с исследуемым термином: «учетно-аналитический механизм» (Омельченко И.А.); «учетно-аналитическая система» (Богатая И.Н., Гареев Б.Р., Евстафьева Е.М., Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А., Никулина Л.Н., Петрыкина М.М., Тычинина Н.А., Удалова З.В., Усатова Л.В.); «учетно-налоговая система» (Варакса Н.Г., Попова Л.В.); «учетно-аналитическое обеспечение» (Алексеева О.В., Алексеева И.В., Бороненкова С.А., Николаева О.Е., Уорд К.); «учетно-информационное обеспечение» (Андреева С.В.); «учетно-информационная система» (Хоружий Л.И.); «учетное информационное пространство» (Рожнова О.В.).

Так, Омельченко И.А. вводит понятие «учетно-аналитический механизм», под которым понимает совокупность функций управления, обеспечивающих сбор и обработку данных для получения экономической информации, необходимой для принятия управленческих решений и осуществления контроля над их выполнением в целях достижения наивысшей эффективности производства [6].

По мнению Бобровой Б.А. при современном уровне развития рыночных отношений происходит процесс активной интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, контроля и аудита в единую учетно-аналитическую систему получения данных и обработки информации, в частности в учетно-аналитическую систему [2].

Богатая И.Н., Евстафьева Е.М. считают, что учетно-аналитическая система коммерческой организации - это упорядоченная совокупность взаимодействующих, взаимосвязанных элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов коммерческой организации, посредством сбора, регистрации, обобщения, анализа информации и осуществления контрольных действий в целях оценки рисков существенной ее искажения, учетно-аналитическая система (УАС) коммерческой организации позволяет сформировать учетно-аналитическое обеспечение (УАО) управления бизнес-процессами на основе использования методик учета, анализа и аудита [3].

Гареевым Б.Р. предложено выделять в составе учетно-аналитических систем следующие элементы: планово-контрольные расчеты, планово-учетные реестры, аналитический разрез планово-учетных данных, оценка и анализ качества учетно-аналитической информации. Под планово-контрольными расчетами он понимает сбор, обработку и агрегирование информации в готовые к применению индикаторы управления, и относит к ним - расчеты норм, отклонений, интегральных целевых показателей. Результаты планово-контрольных расчетов затем отражаются в планово-учетных регистрах: бюджетах, счетах и отчетах, предназначенных для отражения перспективной, оперативной и ретроспективной информации соответственно. Аналитический разрез планово-контрольных данных — это детализация информации в разрезе объектов управления [4].

Никулина Л.Н. считает, что учетно-аналитическая система включает в себя следующие элементы:

- специальную методику (технологии) системных записей, объективно отражающих свершившиеся факты хозяйственной жизни предприятия, которая позволяет объединить их в единую модель: учет - анализ - аудит;

- аналитические показатели;

- аудиторские доказательства [6].

Тычинина Н.А. считает, что учетно-аналитическая система предприятия состоит из четырех взаимосвязанных подсистем: информационной, учетной, аналитической и аудиторской. По ее мнению базовой в учетно-аналитической системе является учетная подсистема, так как именно на основе ее информации строится анализ деятельности предприятия и аудит. Учетная подсистема обеспечивает постоянное формирование, накопление, классификацию и обобщение необходимой информации [10].

По мнению Усатовой Л.В. «учетно-аналитической системой» является комплекс взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, обеспечивающих процесс непрерывного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, необходимой для планирования деятельности, разработки, принятия и реализации эффективных управленческих решений. В основе учетно-аналитической системы лежит системный подход, позволяющий рассматривать предприятие как сложный объект, состоящий из ряда подсистем - учетно-отчетной, аналитической и контрольной [12].

Попова Л.В., Маслова И.А. и Маслов Б.Г. считают, что «учетно-аналитическая система в широком смысле — это система, базирующаяся бухгалтерской информации, включающей в себя оперативные данные и использующей для экономического анализа статистическую, техническую, социальную и другие виды информации. В широком плане учетно-аналитическая система представляет собой сбор, обработку и оценку всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях». Суть ее, заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс, проведении оперативного микроанализа, обеспечении этого процесса и использовании его результатов при выработке рекомендаций для принятия управленческих решений. При этом общая методология и нормативные положения учета и анализа совершенствуются для рационального пользования в единой учетно-аналитической системе [7].

Представленное определение устанавливает цель и процедуры аналитической системы, но не раскрывает ее содержание и место в системе управления предприятием.

Соловейко А.А. считает, что на современном этапе развития учетная система представляет собой комплексную, проблемно-ориентированную науку, отражающую общенаучными и частнонаучными методами многоуровневую экономическую систему, ее сложные взаимосвязи, отличающуюся усилением противоречивых тенденций и увеличением количественных, качественных и структурных изменений в ее развитии, что приводит к ее модификации в исторический тип «интегрированная учетная система» [9].

Профессор Рожнова О.В. убеждена, что учетное информационное поле является важнейшей составляющей экономического информационного пространства и выделяет три основные задачи учетного информационного пространства: обеспечение информационной поддержки пользователей в процессе принятия решений; повышение эффективности управления предприятием и государственного управления социально-экономическим развитием общества; создание условий для эффективного функционирования рыночных механизмов [8].

Все вышеизложенное подтверждает отсутствие единого понимания термина «учетно-аналитическая система» и необходимость его дополнительного осмысления и наполнения.

В своем исследовании мы понимаем под учетно-аналитической системой управления - систему, базирующуюся на бухгалтерской информации, включающую оперативные данные и использующую для экономического анализа и контроля всю необходимую информации. Т.е. учетно-аналитическая система состоит, по нашему мнению, из трех взаимосвязанных подсистем: учетной, аналитической и контрольной. Базовой основой является учетная подсистема, так как именно в ней формируется и обрабатывается информация, используемая для анализа и контроля. Аналитическая и контрольная подсистемы учетно-аналитической системы выполняют особую роль при обработке учетной информации с целью оценки ее полноты, достоверности, своевременности, в целях последующего анализа для выявления узких мест, а также скрытых резервов.

В настоящее время нет единства взглядов и на понятие «учетно-аналитического обеспечения».

Удалова З.В. считает, что учетно-аналитическое обеспечение управления - это процесс сбора, обработки, анализа и передачи финансовой и нефинансовой информации о состоянии управляемых объектов и внешней среды, сформированной в учетно-аналитической системе организации, а также совокупность методов и методик экономического анализа, используемых как для подтверждения бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и формирования информации, используемой менеджерами для принятия управленческих решений, для планирования, контроля за ходом деятельности вверенных им подразделений, измерения и оценки полученных результатов [11].

Алексеева И.В. понимает под учетно-аналитическим обеспечением совокупность учетной информации и полученных на ее базе аналитических данных, способствующих принятию тактических и стратегических решений [1].

По нашему мнению учетно-аналитическое обеспечение имеет сложную многокомпонентную структуру, к основным элементам которой следует отнести:

- учетное обеспечение;
- аналитическое обеспечение;

По мнению Нор-Аревян Г.Г., учетное обеспечение является важнейшей составляющей информационного обеспечения предприятия и включает в себя данные различных видов учета, а также внеучетные сведения [5]. Учетные данные, сформированные на базе национальных стандартов, МСФО являются наиболее достоверными и доступными для предприятия. С одной стороны, учетные данные являются базой для принятия решений менеджерами, с другой стороны эти данные позволяют оценить качество менеджмента на предприятии при условии их достоверности и правильной интерпретации.

В системе учетное обеспечения можно выделить учетную формируемую и воспринимаемую информацию: учетные процедуры (основные и вспомогательные учетные процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов); аналитические процедуры (сравнение с нормативными, плановыми документами и в динамике, факторный анализ состава себестоимости, балансовый метод, экспертный метод), нормативно-правовое и организационное обеспечение; учетный персонал; необходимую инфраструктуру.

Таким образом, развитие учетного обеспечения управления предполагает совершенствование методологии бухгалтерского учета, которое неразрывно связано с процессом эволюции бухгалтерского учета.

Если учет поставляет информацию, то анализ придает ей форму, пригодную для использования при принятии решений. Анализ как функция управления включает оценку внутренних и внешних факторов создавшейся ситуации, общих тенденций развития экономических процессов, возможных резервов повышения эффективности производства.

При организации непрерывного анализа достигается повышение его оперативности и действенности, так как анализ непосредственно следует за учетом, а также выполняется в ходе хозяйственного финансового учета. При этом подсистема аналитического обеспечения управления хозяйственной деятельностью превращается в постоянно действующий фактор повышения эффективности производства за счет активизации всего информационного фонда организации.

Органическое единство и взаимосвязь всех составляющих подсистем учетно-аналитической системы предприятия позволяют, с одной стороны, принимать необходимые тактические решения в оперативном режиме, а с другой — разрабатывать и корректировать стратегии развития организации на долгосрочную перспективу.

Все учетные процессы, а также системные элементы, определяющие качество функционирования учетно-аналитической системы (методология, организация, технология), должны быть гармонично интегрированы в общее экономическое информационное поле, которое является для учета системой более высокого уровня.

Список литературы

1. Алексеева, И.В. Учетно-аналитическое обеспечение принятия стратегических решений в деятельности промышленных предприятий [Текст]: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.00.12 Ирина Владимировна Алексеева; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ).-Ростов-на-Дону, 2002, -24 с.
2. Боброва, Е.А. Учетно-аналитическая система затрат на производство: виды учета и аудита [Текст]/ Е.А. Боброва // Аудиторские ведомости. - 2007 - № 2 С. 27-33
3. Богатая, И.Н. Учетно-аналитическая система коммерческих организаций как основа для управления денежными потоками при банкротстве [Текст]/ И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева // Учет и статистика.- 2009. - № 3. С. 69-74
4. Гареев, Б.Р. Учетно-аналитическое обеспечение финансового бюджетирования [Текст]: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 Гареев Булат Рафаэлевич; Казанский государственный финансово-экономический институт. - Казань, 2009. - 24с. — Библиогр.: 23-24 с.
5. Гришкова, Н.И. Теоретико-методологические аспекты формирования учетного обеспечения управления затратами в коммерческих организациях [Текст]: монография / Н.И. Гришкова, Г.Г. Нор-Аревян - Азов: АзовПечать, 2005,- 180с.
6. Никулина, Л.Н.- Формирование учетно-аналитической системы обязательств на промышленных предприятиях [Текст]: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.12 / Никулина Лариса Николаевна: Орловский государственный технический университет. - Орел. 2002. - 24 с.: ил. - Библиогр.: 23-24 с.
7. Попова, Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст]/Л.В. Попова, Б.Г. Маслова, И.А. Маслова// Финансовый менеджмент. - 2003. -№ 5. - С. 20- 22.
8. Рожнова, О.В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат [Текст]/ О.В. Рожнова. - М: Экзамен. 2001. - 320с.

9. Солоненко. А.А. «Закономерности развития учетной системы [Текст] / А.А. Солоненко Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2011. - № 2. –С. 91-45.

10. Тычинина, Н.А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н. А Тычинина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. - № 2. С. 102-107

11. Удалова, З.В. Формирование учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями: теория и методология: автореф. дисс. д-ра. экон. наук: 08.00.12 Удалова Зоя Васильевна: Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». - Ростов-на-Дону. 2011. - 50 с. - Библиогр.: 43-50 с.

12. Усатова, Л.В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности: автореф. дисс. ... д-ра. экон. Наук: 080012 / Усатова Людмила Васильевна; Орловский государственный технический университет. Орел. 2008. — 48 с.: ил. -Библиогр.: 45-48 с.

*Хахонова Наталья Николаевна
д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета
Ростовский государственный экономический университет*

Научное издание

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ

Материалы международной научно-практической конференции
Курск
16 октября 2014

Издается в авторской редакции

Лицензия ИД №06248 от 12.11.2001 г.

Подписано в печать _____ 2014г.

Формат 60х84/16. Печать офсетная.

Объем 7,6 усл. печ. л.

Тираж 50

Заказ

Курский государственный университет
305000, Курск, ул. Радищева, 33.

Отпечатано в лаборатории
информационно-методического обеспечения КГУ