

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

**SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT:
INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS**

Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной 20-летию финансово-экономического факультета

(Новополоцк, 25 – 26 октября 2012 г.)

В двух частях

Часть 1

Под общей редакцией
кандидата экономических наук,
доцента Н. Л. Белорусовой

Новополоцк
ПГУ
2012

УДК 338.2(082)
ББК 65.9я43
У81

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, проф. Д. Н. Лазовский (председатель);
канд. экон. наук, доц. Н. Л. Белорусова (зам. председателя);
канд. экон. наук, доц. И. В. Зенькова (отв. за выпуск);
канд. экон. наук, доц. В. В. Богатырева; канд. экон. наук, доц. С. Г. Вегера;
канд. экон. наук, доц. А. Р. Лавриненко; канд. экон. наук, доц. Е. Б. Малей

Editorial board:

Prof. Dzmitry Lazouski (chairperson);
Dr. Natallia Belarusava (vice-chairperson);
Dr. Inha Ziankova (responsible for the edition);
Dr. Valentina Bogatyrova; Dr. Svetlana Vegera;
Dr. Anna Lavrinenko; Dr. Alena Malei

Рассмотрены теоретические основы, практические аспекты социально-экономического развития инновационной экономики; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, контроля в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов вузов, изучающих экономические дисциплины.

In examining the social and economic development of the innovation economy, this collection considers both theoretical principles and practical aspects. Current trends in improving the financial and credit mechanism are also reviewed. Additional topics include issues in accounting, analysis, and control in the context of sustainable development of national and international economies. Current challenges and trends in logistics developments are discussed.

This compilation is addressed to researchers and students, from the undergraduate to doctoral level, and others who are interested in economic disciplines.

ISBN 978-985-531-344-2 (ч. 1)
ISBN 978-985-531-343-5

© УО «Полоцкий государственный университет», 2012

Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.Б. Абдалова, к. э. н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Российская Федерация

В современной экономической литературе отсутствует единый подход к составу функций управления и раскрытию их содержания. Существующая дискуссия по названным вопросам направлена на обоснование особенностей управленческих действий, выделяемых из общей совокупности взглядов на систему управления, применительно к конкретному объекту управления. Необходимость ведения любой дискуссии в теории исчерпывающе сформулирована Я.В. Соколовым: «дискуссия – не возможность принять общую точку зрения, а необходимость участников лучше понимать друг друга» [4].

В составе функций управления мы выделяем планирование, организацию (организовывание), учет, контроль, анализ и регулирование. Все функции разделены на три стадии управления. Ни одна из функций управления не может быть исполнена изолированно. Функции управления являются взаимосвязанными, взаимодействуют друг с другом и создают целостную систему управления. Каждый этап управления сопровождается стадией контроля, по этой причине автономное выделение контрольной функции является условным.

Контроль относится к функциям управления, которые формируют обратные связи в системе управления или побуждают органы управления к необходимым действиям по отношению к объекту управления или пересмотру путей достижения поставленных целей (пересмотр планов). В зарубежной науке и практике рассматривается еще одно направление управленческой деятельности – контроллинг.

А.Д. Шермет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова определяют контроллинг «как систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия. Контроллинг – это система управления» [6].

Впервые система контроллинга была разработана и применена в США как совокупность задач в сфере учета и финансов. В англо-американской литературе принято выделять следующие функции управления: планирование, координацию, организацию, руководство и контроллинг. Концепция информации и управления – так видят роль контроллинга немецкие специалисты Р. Манн, Э. Майер, противопоставляя контроль и контроллинг. По мнению этих ученых, «контроль направлен в прошлое, на выявление ошибок, отклонений, просчетов и проблем. Контроллинг

– это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц» [1]. Следовательно, контрольные действия в зависимости от временного состояния объекта, а именно прошлого или будущего, делят на контроль и контроллинг. Выделение и название функций, которые выполняются в системе управления, зависит как от субъективных причин, так и объективных, опыта и взглядов ученых и практиков.

Мы полагаем, что деление контрольных функций на контроль и контроллинг в зависимости от временного состояния объекта (прошлого, настоящего и будущего) является нецелесообразным, так в рамках организации должна быть построена единая система контроля состояния объекта управления в прошлом, настоящем и будущем. Контроль и учет относятся ко второй стадии управления, в ходе которой выполняется наблюдение, фиксация, переработка информации о действительном состоянии объекта, выделение отклонения от плановой модели. Как отмечают Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл, «контроль – процесс отслеживания фактического выполнения планов. Другими словами, определение того, насколько действия соответствуют плану» [2].

Следовательно, контроль как функция управления не может быть произведен без функции ему предшествующей, а именно осуществления учетной функции. Взаимосвязь функции учета и контроля является не только вопросом исследований ученых экономистов, но и положением, закрепленным в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета. В пункте 3 статьи 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ установлено, что одной из трех основных задач бухгалтерского учета является обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами.

Необходимо отметить, что учет как функция управления включает в себя не только бухгалтерский учет, но и оперативный, налоговый и статистический, что дает возможность утверждать о том, что одной из задач каждого вида учета является обеспечение информацией функции контроля. Это связано с тем, что функция контроля по своему содержанию значительно шире контроля над информацией, формируемой в бухгалтерском учете, учитывая ее ограниченность способом двойной записи и стоимостным характером. Контроль можно рассматривать в узком и широком толковании. Если в узком смысле контроль сводится к сбору информации об объекте контроля, то в широком смысле это непрерывный процесс, который включает в себя не только сбор информации, но и обеспечение обратной связи в системе управления путем регулирования, на основе данных, полученных в ходе аналитических процедур.

Контроль, применяя разнообразные приемы и способы, должен охватывать все сферы деятельности организации: технические, экономические, юридические, экологические, социальные и т.д.

А.Г. Поршневу, З.П. Румянцеву, Н.А. Саломатину, указывая на разностороннюю направленность контрольных действий в системе управления, определяют контроль как «мониторинг исполнения, сравнения результатов с целями, корректировку существенных отклонений, а также количественную и качественную оценку и учет результатов работы организации» [5]. Из этого определения следует, что информационная база для выполнения контрольных функций может быть достоверно сформирована только всеми видами учета в рамках взаимодействия организации с внутренней и внешней средой.

Выполнение функций третьей стадии управления, таких как анализ и регулирование, не может быть осуществлено без контроля, так как он является основой принятия решения либо о продолжении деятельности в заданных параметрах, либо о внесении изменений в плановые показатели для повышения эффективности соответствующих процессов. Контроль как функция управления имеет свою цель и вытекающие из нее задачи. Большинство авторов определяют цель контроля как последующие после планирования и учета действия, направленные на повышение эффективности производства, т.е. выявление отклонений, снижающих возможности достижения заданного уровня. Например, Д.М. Крук выделяет два элемента цели функции контроля – это, «во-первых, определение соответствия фактического состояния системы заданному и, во-вторых, создание условий оптимального функционирования предприятия» [цит. по Пискунову В.А., 3].

В.А. Пискунов формулирует цель контроля как «выявление отклонений фактического состояния управляемого объекта от тех нормативных, бюджетных и иных характеристик, в соответствии с которыми он должен функционировать» [3]. Это определение отвечает всем составляющим последующих действий бизнес-стратегии организации, которая должна быть реализована в ходе управленческого воздействия.

Представляется целесообразным, раскрывая деятельность организации на основе парадигм управления как открытой системы, функцию контроля рассматривать не только как последующее действие, но также как процедуру опережающего контроля для достижения положительного эффекта при взаимодействии организации с внешней и внутренней средой функционирования.

Последующий (заключительный, запаздывающий) контроль включает процедуру по сопоставлению информации о фактическом состоянии управляемой системы с ее заданным уровнем.

Опережающий (превентивный) контроль – это сбор оперативной информации по контрольным точкам потенциальных угроз для достижения заданного состояния управляемого объекта. Опережающий (превентивный) контроль необходим для того, чтобы снизить потенциальные риски с помощью методов их оценки.

Практически превентивный контроль может быть реализован с помощью риск-менеджмента. Отсюда следует, что при постановке цели для функции контроля необходимо учитывать два возможных вида его проведения, а именно, последующий и опережающий.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что целью функции контроля в организации является непрерывное выявление отклонений фактического состояния управляемого объекта от заданных характеристик его функционирования и предупреждение потенциальных рисков, возникающих во внутренней и внешней среде функционирования. Цель определяет задачи контроля, и наоборот, задачи должны раскрывать характер и главную цель функции контроля. Задачи контроля обоснованы его характером, а именно, непрерывностью, и связаны, во-первых, с его превентивным характером и направлены на предупреждение возникновения отклонений от заданных параметров функционирования хозяйствующего субъекта, во-вторых, в ходе выполнения заданных действий со снижением вероятности возникновения отклонений, в-третьих, с необходимостью выявления допущенных отклонений.

Литература

1. Манн, Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер; пер. с нем. Ю.Г. Жукова; под ред. В.Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
2. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
3. Пискунов, В.А. Учет и контроль расходов коммерческой организации: проблемы теории и практики: монография / В.А. Пискунов. – СПб.: Изд-во Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – С. 210.
4. Соколов, Я.В. Этапы развития бухгалтерского учета / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 1. – С. 59.
5. Управление организацией: учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 736 с.
6. Шеремет, А.Д. Управленческий учет: учебник / А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова; под ред. А.Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 344 с.

РАЗВИТИЕ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В ВУЗАХ

М.А. Авилкина, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В настоящее время в Республике Беларусь не существует научных разработок по формированию методик учета затрат на создание нового для отечественной и зарубежной практики объекта учета – результата инновационной деятельности вуза [1], достоверного определения его фактической себестоимости как нового объекта калькулирования, а также методики экономического анализа затрат,

обусловленных получением результата инновационной деятельности в учреждениях высшего образования.

Использование отечественного законодательства об инновациях и инновационной деятельности в настоящее время не позволяет однозначно ответить на вопрос, чем могут быть представлены конечные результаты инновационной деятельности учреждений высшего образования. Вузы в рамках инновационной деятельности принимают участие в выполнении инновационных проектов, заказчиками которых являются сторонние субъекты хозяйствования. Предприятия, в свою очередь, в результате внедрения в практическую деятельность результатов, разработанных вузами – исполнителями инновационных проектов, выпускают инновационную продукцию (технологии, работы, услуги), достигают экономического эффекта от экономии затрат. Однако, чем представлены результаты инновационной деятельности вуза, остается до сих пор не обозначенным. Отсутствие методической основы для учета затрат и калькулирования фактической себестоимости результата выполнения инновационного проекта обусловило невозможность в настоящее время соизмерения достигнутых финансовых результатов и затрат на создание продуктов, полученных в ходе выполнения таких проектов. По этой причине не представляется возможным объективно оценить экономическую эффективность затрат по научно-инновационной деятельности учреждений высшего образования, что является фактором, сдерживающим эффективную реализацию функции вузовского сектора науки и инноваций в инновационном развитии государства.

Не оценивается вклад фундаментальных, прикладных научных исследований, разработок вуза в создание результата инновационной деятельности, в формирование доходов (финансовых результатов) от его внебюджетной научно-инновационной деятельности. Как следствие, отсутствует информационное обеспечение принятия обоснованных управленческих решений по развитию тех направлений научной и научно-технической деятельности вуза, которые потенциально способны повысить уровень коммерциализации результатов научных исследований и разработок, что является значимым фактором инновационного развития каждого государства.

Существующие методики анализа затрат на выполнение инновационных проектов учитывают не все возможные доходные поступления, в действительности обеспеченные результатами, созданными в ходе выполнения инновационного проекта. Речь идет о сопутствующих продуктах (имущественных правах на ОИС), которые могут быть получены попутно в ходе осуществления проекта и способны также генерировать доходные поступления. Исследование действующей практики экономического анализа показало, что доходные поступления, обеспеченные сопутствующими продуктами, до сих пор не получили должного внимания и не учитываются при оценке экономической эффективности затрат по научно-инновационной деятельности. В итоге это искажает действительное значение показателя экономической эффективности таких затрат, что негативно сказывается на качестве принимаемых управленческих решений в научно-инновационной сфере вузов.

В итоге, существующее состояние информационного обеспечения управления научно-инновационной деятельностью вузов не позволяет вырабатывать грамотные управленческие решения в научно-инновационной сфере, что в корне противоречит современным принципам развития научно-инновационной деятельности в системе образования и является фактором, сдерживающим темпы инновационного развития государства.

В условиях становления инновационной экономики, предъявляющей повышенные требования к эффективности научно-инновационной деятельности субъектов хозяйствования, перечисленные нерешенные вопросы бухгалтерского учета и экономического анализа приобретают еще большую актуальность.

Автором обоснована необходимость признания результата инновационной деятельности вуза новым для отечественной и зарубежной учетной практики объектом бухгалтерского учета и калькулирования; дано научное обоснование экономического содержания инновационного продукта как новой учетной и калькуляционной единицы. Усовершенствована классификация затрат на создание инновационных продуктов, которая в отличие от существующей содержит новую научно обоснованную группировку затрат по выделенным: 1) стадиям (научные мероприятия, инновационные мероприятия); 2) этапам формирования результата инновационной деятельности вуза (научные исследования, разработки, правовая охрана, трансфер технологий, внедрение). Такая группировка затрат позволяет учитывать особенности формирования инновационного продукта как новой учетной и калькуляционной единицы. Рекомендованная классификация является теоретической основой для разработки методики бухгалтерского учета затрат на создание инновационного продукта, методики исчисления его фактической себестоимости и развития анализа затрат на его формирование.

Разработана методика бухгалтерского учета затрат на создание инновационных продуктов в высших учебных заведениях, новизна которой состоит в отражении по каждому этапу формирования инновационного продукта затрат на синтетических и аналитических счетах, а также в разработанных учетных регистрах. Практическая значимость методики заключается в обеспечении взаимосвязи записей, отражаемых в плановой, учетной и отчетной документации; накоплении в учете информации, необходимой для исчисления фактической себестоимости новой учетной и калькуляционной единицы – инновационного продукта; систематизации данных в форме, удобной для их аналитической обработки, и объеме, достаточном для проведения всестороннего анализа наукоемкости инновационных продуктов, объективной оценки экономической эффективности затрат на их создание.

Разработана методика исчисления фактической себестоимости инновационного продукта, новизна которой состоит в аккумулировании на счетах бухгалтерского учета стоимости выполнения этапов, участвующих в создании инновационного продукта (научные исследования, разработки, трансфер технологий, внедрение), и последующем отнесении их стоимости на фактическую себестоимость инно-

вационного продукта. Ее практическое использование дает возможность достоверно оценивать и адекватно отражать в бухгалтерском учете и отчетности новую учетную единицу, формировать массив информации для аналитической оценки наукоемкости инновационных продуктов и экономической эффективности затрат на их создание.

Усовершенствована методика анализа затрат на создание инновационных продуктов, которая в отличие от существующей базируется на: 1) разработанных частных показателях наукоемкости инновационных продуктов (по фундаментальным исследованиям, по прикладным исследованиям, по разработкам), позволяющих оценивать реальный вклад фундаментальных, прикладных исследований и разработок в создание инновационных продуктов и на этой основе выявлять те направления научной деятельности, результаты которых потенциально способны обеспечить увеличение доходов и прибыли вуза от коммерциализации его научных разработок; 2) усовершенствованных показателях экономической эффективности затрат на создание инновационных продуктов (затратоотдача по доходу от научно-инновационной деятельности, рентабельность научно-инновационной деятельности) и затратноемкости научно-инновационной деятельности, дающих возможность всесторонне анализировать и объективно оценивать эффективность научно-инновационной деятельности вузов.

Социально-экономический эффект от внедрения научных результатов состоит в реформировании учетно-аналитической системы в сфере научно-инновационной деятельности учреждений высшего образования, которое позволит повысить качество информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений в научно-инновационной сфере учреждений высшего образования и на этой основе способствовать наиболее эффективной реализации функции вузовского сектора науки и инноваций в инновационном развитии государства.

Литература

1. О некоторых вопросах бухгалтерского учета: утв. Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, 30 апреля 2012 г., № 25 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

*О.П. Алешкевич, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Анализ производственно-технологических процессов показывает, что большинство предприятий не располагают сформированной базой о фактических затратах и потерях, связанных с обеспечением качества выпускаемой про-

дукции, не имеют информации о конкретных местах их возникновения. Это приводит к принятию неэффективных управленческих решений.

Потребительские свойства продукции, в том числе продукции деревообработки, и их измерение в зависимости от конкретного назначения обуславливают необходимость использования обобщающих показателей для характеристики уровня ее качества. К ним можно отнести: объем производства новых видов продукции (повышенной комфортности, более прогрессивной, с улучшенными параметрами и т.д.), модернизацию выпускаемой продукции, потери от брака и т.д. Эти показатели могут быть получены только посредством системного бухгалтерского учета. Для того чтобы показатели качества продукции выступили объектом бухгалтерского учета, их следует объединить в следующие группы:

- показатели оценки качества продукции;
- показатели оценки качества труда.

Показатели этих двух групп взаимосвязаны и взаимообусловлены, так как качество труда воплощается в качестве продукции.

Однако приведенные показатели качества не обеспечивают всестороннего отражения качества продукции и не позволяют выявить действительные причины выпуска некачественной продукции. Следует подчеркнуть, что в настоящее время для организаций деревообработки ориентация на запросы потребителей является единственно возможным критерием при выработке стратегии их развития. Поэтому к показателям качества должны быть отнесены сертификация продукции, оценка конкурентоспособности продукции и оценка стабильности выпуска качественной продукции.

Сертификация продукции выступает гарантией качества и включает испытание образца продукции. Она представляет собой определение соответствия данной продукции установленным требованиям. Конкурентоспособность отражает отличие продукции от товаров конкурентов как по степени необходимой общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Рассмотренные показатели должны найти отражение в затратах на обеспечение качества продукции. Соответственно можно выделить две группы затрат:

- затраты на повышение качества продукции;
- затраты на обеспечение качества продукции.

Затраты на повышения качества представляют собой дополнительные инвестиционные вложения и носят периодический характер. К ним можно отнести затраты на внедрение новой техники и технологии, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, использование новых сырьевых компонентов и др. Вторая группа затрат обеспечивает выпуск продукции заданного (установленного) уровня качества.

Основная часть затрат на обеспечение надлежащего качества выпускаемой продукции является косвенными затратами и включается в общепроизводственные расходы, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и другие расходы. Таким образом, расходы одного целевого назначения – на обеспе-

чение качества – рассредоточены по всей номенклатуре калькуляционных статей. Это обуславливает необходимость изменения методического подхода их отражения в системе счетов бухгалтерского учета. Для этого в первую очередь необходимо произвести классификацию затрат в соответствии с целями управления качеством продукции. Эти цели обосновывают классификацию затрат на качество по их функциональной направленности и с учетом уже сложившихся методических подходов в системе учета затрат на производство. Исходя из этого, основными классификационными признаками могут быть:

- функциональное назначение затрат;
- периодичность затрат;
- центр возникновения затрат;
- учетно-калькуляционное формирование.

В соответствии с функциональным назначением затраты следует представить в следующих аспектах:

- затраты для обеспечения технологического качества изготовления продукции;
- затраты на контроль качества в процессе изготовления продукции;
- затраты по доработке некачественной продукции.

Функциональное назначение затрат определяет организационную структуру службы управления качеством продукции предприятия и направленность его деятельности. Спектр затрат по обеспечению качества большой. Он обуславливается спецификой каждой отрасли.

Такая классификационная группировка затрат по их функциональному назначению позволит организовать методически правильное отражение на счетах бухгалтерского учета и сформировать информационную базу для оценки их абсолютной величины, принятия решений по увеличению или снижению данных затрат, анализа и совершенствования их структуры.

Экономическое содержание затрат для обеспечения технологического качества изготовления продукции формируется под влиянием всех элементов производства, что приводит к использованию основных элементов затрат:

- материалы (исходное сырье);
- оплата труда (производственных и вспомогательных рабочих, управленческого персонала, работа которых связана с обеспечением качества выпускаемых изделий);
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных средств и оборудования контрольно-испытательного назначения;
- затраты на содержание и ремонт основных средств и оборудования контрольно-испытательного назначения;
- прочие затраты.

Рассматриваемые затраты по своей сущности являются дополнительными. В этой связи обоснованной является их группировка по периодичности их возникновения (единовременные и текущие).

Единовременные затраты связаны с обновлением оборудования для производства и носят разовый характер. Текущие затраты имеют постоянный характер и включают затраты на текущий ремонт основных средств, содержание служб управления качеством, на сертификацию, повышение квалификации работников и др.

Рассматривая далее влияние классификационных признаков на формирование затрат для обеспечения качества выпускаемой продукции, следует отметить, что центры их возникновения определяются самой технологической последовательностью изготовления продукции (бригада, участок, цех).

Предложенная классификация затрат для обеспечения и повышения качества дает возможность усовершенствовать методику их отражения в бухгалтерском учете, так как в настоящее время эти затраты учитываются вместе с другими составляющими затратами на производство продукции и выделение их (для анализа и принятия решений) затруднено.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНЫХ МЕТОДИК ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ В САДОВОДСТВЕ, ПЛОДОВОДСТВЕ И ЦВЕТОВОДСТВЕ

*В.С. Анищенко, аспирант, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Для организаций, занимающихся производством продукции садоводства, плодоводства и цветоводства, одной из важнейших задач в современных условиях хозяйствования является выбор и построение оптимальной системы учета затрат. Технологические и организационные особенности производства в садоводстве, а также длительность производственного цикла определяют характерные особенности организации производственного учета и калькулирования себестоимости продукции как информационной системы, в основу которой положены соответствующие методы.

Министерство сельского хозяйства и продовольствия РБ постановлением от 31.08.2008 № 65 утвердило Методические рекомендации по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг), которые в полной мере касаются садоводства, плодоводства и цветоводства [1]. Однако развитие системы бухгалтерского учета в соответствии с требованиями рыночной экономики под влиянием международных стандартов, национальных научных учетных школ развитых стран обязывают пересмотреть многие аспекты методологии и организации отечественного бухгалтерского учета, в том числе его подсистемы, связанной с управлением производственным процессом.

Обеспечить достоверное и всестороннее отражение производственных затрат по объектам учета возможно с использованием конкретных приемов и способов, составляющих тот или иной метод учета затрат. Методическими рекомендациями рассматривается два варианта группировки способов и приемов учета затрат, применяемых в сельскохозяйственном производстве: в разрезе объектов учета затрат; в разрезе целей контроля за ними, прогнозирования и регулирования.

Для отражения затрат по объектам учета в качестве основных в сельском хозяйстве рекомендованы следующие способы: простой, позаказный, попердельный, попроцессный и обезличенный (котловой). В целях контроля за затратами их прогнозирования и регулирования могут применяться приемы нормированного и ненормированного учета затрат в разрезе их видов [1]. В целом организация учета затрат на производство продукции садоводства, плодово-овощеводства и цветоводства связана с порядком его ведения в каждой организации и направлена на удовлетворение требований внешних и внутренних пользователей в необходимой информации. Вместе с тем, построить учетную работу рационально и обеспечить достоверный учет и эффективный контроль за издержками производства, на наш взгляд, возможно на основе попроцессно-нормативного или операционного способа формирования информации.

Обеспечить реализацию нормативного метода учета в садоводстве возможно с применением отдельного регистра – Накопительной ведомости учета затрат в садоводстве. Структурно-содержательное построение ее базируется на сопоставлении и определении отклонений от нормативных показателей в ходе осуществления процесса производства отдельно по структурным подразделениям (бригадам), отдельным участкам насаждений, видам работ, которые выступают как отдельные объекты учета. Нормы затрат на каждый участок насаждений (культуру) и вид работ в этом случае определяются технологическими картами. Они должны составляться с учетом применения передовых приемов технологии производства, обеспечивающих наименьшие затраты производства. Технологические карты целесообразно составлять с учетом конкретных условий производства. Порядок записей в накопительных ведомостях может осуществляться в хронологическом порядке, т.е. по мере выполнения работы. Это позволяет, не ожидая конца месяца, выявить причины отклонений от норм. Можно в накопительные ведомости переносить итоговые показатели документов после окончания тех или иных работ, что значительно сокращает количество записей. Накопительную ведомость учета затрат в садоводстве составляет руководитель структурного подразделения и ежемесячно с первичными документами представляет ее в бухгалтерию.

Порядок открытия аналитических счетов и особенности отражения информации в учетных регистрах определяет основное содержание существующих методик учета затрат по объектам в разрезе статей калькуляции.

В качестве последовательных ступеней группировки производственных затрат при формировании счетов аналитического учета выделим следующие:

- центры формирования затрат, центры ответственности (производственные участки);
- виды (сорта) продукции;
- статьи затрат;
- элементы затрат;
- элементы в пределах норм и отклонений.

Структуризация счетов аналитического учета в таком разрезе позволяет обеспечить получение всей необходимой информации для контроля затрат и формирования себестоимости отдельных видов продукции.

Формирование аналитических счетов обусловлено также возникновением затрат по технологическим временным периодам:

- затраты, предшествующие сбору урожая;
- затраты, возникающие при сборе урожая;
- затраты, понесенные после сбора урожая.

В соответствии с Методическими рекомендациями по учету затрат и исчислению себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) в затраты по садоводству включаются все издержки производства текущего года, включая расходы после уборки урожая [1]. Поэтому является обоснованным затраты, связанные с последующими послеуборочными работами, включать в состав затрат будущих периодов. Сумму таких затрат рекомендуется отражать на счете 20/1 «Растениеводство», аналитическом счете «Садоводство». Такие затраты следует рассматривать как незавершенное производство. Производственные затраты, связанные с весенними работами в садах в случае, если по причине климатических условий или генетических особенностей культур отсутствует выход продукции, также рекомендуется включать в состав незавершенного производства.

Ряд изменений, происходящих в технологии производства плодово-ягодной продукции, цветов, предопределяет необходимость уточнения содержательного наполнения отдельных калькуляционных статей в садоводстве. В частности, это относится к статье «Удобрения: минеральные и органические». Установленная пропорция списания затрат по внесению удобрений [1, прил. 3] требует отдельного отражения затрат на удобрения между калькуляционными периодами. По нашему мнению, такой порядок недостаточно обоснован. Эти затраты следует рассматривать как незавершенное производство.

Для отрасли садоводства, особенно пловодства и цветоводства, характерны потери, связанные с выращиванием культур. К их числу относятся потери от вымерзания, вымокания, хищения и др. Действующими Методическими рекомендациями допускается затраты семян и посадочного материала, израсходованных на пересев, посадку погибших культур, отражать по статье «Материальные ресурсы, использованные в производстве» [1]. Отражение информации по статье «Потери от брака, падежа животных», в отличие от промышленных производств, отрасли животноводства для отрасли растениеводства не преду-

смотрено. В садоводстве, плодоводстве и цветоводстве величина таких потерь и затрат, связанных с их устранением, существенна. В связи с этим обоснованным является выделение отдельной статьи «Потери от гибели посевов и насаждений», по которой будут отражаться потери природно-технологического характера в соответствии с установленными нормами. В эту статью не должны включать потери, подлежащие взысканию с виновных лиц, а также потери вследствие стихийных бедствий.

Одним из важнейших критериев оценки деятельности организации в условиях конкурентной системы хозяйствования является качество производимой продукции. Расходы, влияющие и связанные с повышением качества продукции, свидетельствуют об их возникновении как в текущей деятельности организации, так и в сфере капитальных вложений. Это обосновывает необходимость выделения затрат на качество в отдельную статью «Затраты на обеспечение качества продукции» с целью информационного обеспечения принятия управленческих решений по конкурентоспособной продукции.

Таким образом, совершенствование учетных методик формирования затрат в садоводстве, плодоводстве и цветоводстве способствует превращению бухгалтерского учета из средства регистрации фактов в действенный элемент управления.

Литература

1. Методические рекомендации по учету затрат и калькулированию себестоимости сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) / Минск: ООО «Информпресс», 2009. – 156 с.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ НА МЕБЕЛЬНЫХ ФАБРИКАХ

*М.Ф. Бажан, преподаватель, Молдавская Экономическая Академия,
г. Кишинев, Республика Молдова*

В управленческом учете расчет производственных затрат на единицу готовой продукции рассматривается как основа для выявления причинно-обусловленной связи между объемами производства продукции и уровнем затрат производства. В этом случае учет распределения необходимо осуществлять в пошаговой последовательности с обязательным последующим определением степени поглощения косвенных производственных затрат по различным уровням управления и по предприятию в целом.

Актуальность проблемы распределения косвенных накладных затрат на мебельных фабриках продиктована следующими обстоятельствами (табл. 1).

Проблемы учета и распределения косвенных затрат
на мебельных фабриках

Проблема	Характеристика	Пути устранения
1. Высокая доля распределяемых косвенных затрат в общей сумме затрат на производство продукции	На отдельных мебельных фабриках, где не ведется управленческий учет затрат и мало внимания уделяется их экономической природе и анализу, косвенные затраты достигают 50-60% общей суммы затрат. Поэтому от точности распределения косвенных затрат зависят показатели деятельности предприятия в разрезе рентабельности отдельных видов изделий по выпускаемым моделям	Выбор способов и наиболее точной базы распределения косвенных затрат между объектами распределения
2. Тенденция роста косвенных затрат в общей сумме затрат на производство продукции	Одной из приоритетных задач развития управленческого учета является снижение косвенных затрат	Теоретическое обоснование и внедрение в практику системы управления косвенными затратами

По нашему мнению, механизм устранения обозначенных проблем учета и распределения косвенных затрат для мебельных фабрик с позаказным производством включает:

1. Выбор наиболее точной базы распределения косвенных затрат между объектами распределения.

Не существует такой системы калькулирования затрат, которая позволила бы определить себестоимость единицы продукции со стопроцентной точностью. Любое косвенное отнесение затрат на изделие, как бы хорошо оно ни было обосновано, искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. В силу этих причин самой точной будет калькуляция по прямым (переменным) затратам. В таком случае в калькуляцию включаются затраты, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия. Критерием точности исчисления себестоимости изделия должна быть не полнота включения затрат в себестоимость, а способ их отнесения на то или иное изделие.

2. Обоснование и внедрение в практику учета системы управления косвенными затратами.

В настоящее время на мебельных производствах наблюдается неточное отнесение прямых затрат на себестоимость заказа, что обусловлено существующими недостатками в контрольной среде. На многих мебельных фабриках слаба документационная дисциплина; отсутствует учет материальных ценностей, находящихся непосредственно в производственных цехах; в условиях позаказного производства применяется большое число стандартных деталей, групп деталей, заготовок и узлов.

Обозначенные недостатки в контрольной среде приводят к тенденции роста доли косвенных затрат в общей сумме затрат предприятия. Росту удельного веса косвенно распределяемых затрат 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 прямые затраты по-прежнему остаются накладными, так как они распределяются пропорционально нормам производственного потребления, а это пусть иная, но база косвенного распределения.

Величина косвенных затрат нормируется с учетом внутренних и внешних факторов, которые стратегически влияют на всю цепочку затрат. Поскольку косвенные затраты являются по своему составу комплексными затратами, очень трудно определить факторы, которые оказывают на них влияние. Стратегический учет косвенных затрат помогает установить сложную схему влияния структурных и функциональных факторов на косвенные затраты (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, оказывающие влияние на косвенные затраты мебельной фабрики

Фактор	Влияние фактора
Опыт персонала организации	На величину косвенных затрат оказывает влияние опыт вспомогательных рабочих, обслуживающих оборудование и осуществляющих его ремонт, опыт руководителей и т.д.
Инвестиции	На величину будущих косвенных затрат влияет уровень инвестиций. Например, инвестирование средств в новое оборудование влияет на величину износа, в маркетинговую деятельность – на величину расходов на продажу.
Технология производства	На величину косвенных производственных затрат оказывает влияние изменение в технологии производства.
Структура управления	Изменения в уровнях управления, в количестве подразделений и составе персонала оказывают влияние на величину косвенных затрат.
Управление качеством	Увеличение качества поставок материалов, производимой мебельной продукции, в конечном счете, уменьшает как прямые, так и косвенные затраты.
Управление производственными мощностями	Недозагрузка производственных мощностей ведет к росту постоянных косвенных затрат.
Работа с покупателями и заказчиками	Решения, принятые покупателями, могут привести к росту или снижению затрат на продажу, затрат на содержание складов готовой продукции и т.д.
Управление персоналом	Мотивация и стимулирование персонала позволяет сокращать или экономить косвенные затраты.

Основу в управлении косвенными затратами мебельной фабрики мы видим в их делении на контролируемые и неконтролируемые. Подобное деление

затрат лежит в основе концепции центров ответственности. Поэтому применительно к выделенным нами центрам ответственности и местам возникновения затрат можно сделать следующие выводы:

1) в каждом из видов центра ответственности формируются затраты и их необходимо подразделять на контролируемые и неконтролируемые. При этом больше внимания уделяют косвенным, а не прямым затратам, поскольку их сложнее контролировать;

2) в местах возникновения затрат аккумулируются, как правило, только косвенные затраты. Однако группировку «контролируемые – неконтролируемые затраты» следует применять и к затратам вспомогательных и основных цехов;

3) в разрезе центров ответственности составляются внутренние управленческие отчеты, в которых важное значение имеют показатели, оказывающие влияние на величину косвенных затрат.

Учет показателей, оказывающих влияние на величину косвенных затрат, представляет собой новое направление функционирования управленческого учета. Нефинансовые показатели позволяют более эффективно осуществлять контроль за косвенными затратами на всех уровнях управления предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Система показателей, оказывающих влияние на величину косвенных затрат

Группа измерителей	Состав измерителей
1. Показатели качества	1) показатели удовлетворения покупательских потребностей (качественные характеристики производимых моделей кухонных гарнитуров, значимых для потребителей); 2) количество рекламаций от заказчиков
2. Показатели потребления ресурсов	1) интервал поставки материалов и полуфабрикатов от поставщиков; 2) показатели времени обслуживания и ремонта машин и оборудования; 3) потери времени: поломка машин и оборудования, брак
3. Показатели, позволяющие оперативно принимать управленческие решения	1) показатели, характеризующие продукты конкурентов (применяемые породы натуральной древесины, возможности заказа встроенной техники, витражей, дополнительной мебельной фурнитуры и др.); 2) показатели, характеризующие эффективность деятельности работников предприятия

К достоинствам организации системы управления с использованием центров ответственности, в рамках которых затраты делят на контролируемые и неконтролируемые, относятся: повышение ответственности за использование ресурсов предприятия; организация системы стимулирования и мотивации руководителей; упрощение системы принятия управленческих решений.

Внедрение стратегического учета косвенных затрат *позволит* мебельным фабрикам на практике определить природу возникновения косвенных затрат в зависимости от влияния различных факторов. Понимание процесса возникновения данных затрат поможет определить пути их сокращения; разрабатывать бюджеты косвенных затрат, ориентируясь на факторы, которые оказывают на них влияние; устанавливать более точные нормативные ставки распределения косвенных затрат между видами продукции, при расчете которых будет учтено большинство факторов, влияющих на эти затраты.

Литература

1. Вахрушина, М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность / М.А. Вахрушина // Экономика и жизнь. – Москва, 2007.
2. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т.П. Карпова ЮНИТИ. – Москва: ЮНИТИ, 2004.
4. Палий, В.Ф. Управленческий учет – система внутренней информации / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет, Москва, 2003.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ИХ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

*А.И. Белоусов, д. э. н., профессор, ФГБОУ ВПО «Ставропольский
государственный университет», Российская Федерация*

Значительное место в формировании бизнес-процессов занимают трансакционные издержки, которые имеют высокую степень адаптивности к современным инструментам бухгалтерского учета, что позволяет отражать их в самых разных моделях, связанных с определением финансовых результатов. Несмотря на то, что рассмотренная группа издержек возникает и до, и после процесса обмена особый интерес вызывают издержки информации и издержки ведения переговоров, т. е. издержки, связанные с начальной фазой бизнес-процессов. Как уже указывалось выше, получение бухгалтерской прибыли является важнейшей частью оценки эффективности бизнес-процесса, но не менее важной (с позиции «Экономикса») остается проблема ее соотнесения с экономической и «нормальной» прибылью [3]. Теоретически продолжение бизнеса (с точки зрения его эффективности) имеет смысл только в том случае если бухгалтерская прибыль не ниже «нормальной», которая в свою очередь ориентирована на некую усредненную величину либо по отрасли, либо по территориям, либо по видам деятельности. В том случае если бухгалтерская прибыль ($\Pi_{p/б}$) оказывается ниже прибыли нормальной ($\Pi_{p/н}$), то предприниматель, находясь в условиях свободной рыночной конкуренции, начнет сворачивать свой бизнес и переводить капитал в более доходные сектора экономики. С этих позиций главным показателем оценки фи-

нансово-экономической результативности должен быть не просто уровень доходности (рентабельности), а его среднеотраслевое (среднетерриториальное или среднесеgmentарное значение). Если уровень рентабельности выше или равен этим значениям, то это свидетельствует об определенной микроэкономической стабильности и устойчивости. Чем более продолжительный временной промежуток бизнес-единицы сохраняют этот средний уровень, тем более успешной следует признать процесс их функционирования на рынке. Получение рентабельности, имеющей более высокий уровень, свидетельствует о признаках получения экономической прибыли, которое однако в условиях свободной рыночной экономики не может быть длительным процессом. Сложная проблема возникает, если полученная бухгалтерская рентабельность бизнес-единиц оказывается ниже средних, т. е. «нормальных» значений. Главная из этих проблем в том, оставлять или не оставлять бизнес в экономической среде. Здесь существуют не только собственно объективные, но и субъективные моменты. Объективные – связанные с естественным стремлением предпринимателя использовать свой капитал в тех странах, где отдача от него наиболее высока. Однако для решения этой проблемы предприниматель должен решиться на закрытие своего бизнеса и перевод его в другое место. Принятие такого решения носит уже субъективный характер и зависит от внутренней ситуации и даже черт характера бизнесмена. Если он посчитает, что более низкое по сравнению с уровнем нормальной прибыли его вознаграждение приемлемо для него, то он останется в менее доходном бизнесе определенное время. Однако даже в том случае, когда будет принято решение о переводе капитала в другое место, остро встает вопрос о цене такого перехода. Такой переход неизбежно связан с выходом издержек как транзакционного, так и капитального характера (инвестиционная составляющая) [7]. Если транзакционные издержки (особенно первые ее группы) являются частью текущих затрат, то инвестиционная составляющая требует специального учетно-аналитического освещения.

После принятия решения о переводе бизнеса в другую сферу, собственник осуществляет реальную реализацию своего имущества, что позволяет собрать капитал в его наиболее ликвидной денежной форме. Сам процесс реализации – одна из сложнейших процедур, связанная с несением расходов по продаже имущества, а также оценкой результата по реализации. Теоретически собственник надеется на преобразование капитала в виде имущества по совокупной стоимости, которая является, по крайней мере, не меньше, чем стоимость чистых активов, рассчитанных по данным баланса. Вопросам учета трансформации собственности посвящен ряд больших работ. Достаточно отметить работы, осуществленные научной школой под руководством В.И. Ткача [9]. Не вдаваясь в подробности этих исследований, мы отметим лишь общую тенденцию. Ее смысл заключается в том, что успешно функционирующие на рынке предприятия, имеющие экономическую прибыль, могут быть проданы выше своей номинальной стоимости по балансу. И наоборот, бизнес, имеющий доходность ниже нор-

мальной прибыли, как правило, реализуется по более низкой, чем это следует из баланса. Полученного на этой основе денежного эквивалента, как правило, недостаточно для аналогичного воспроизводства бизнес-процессов по масштабу. Получаемый в этом случае более высокий уровень рентабельности может быть снивелирован меньшей абсолютной массой прибыли. Более высокий уровень рентабельности требует удачных инвестиций. С точки зрения временной определенности такой результативности можно достигнуть, если инвестиции вложены в финансовые активы, позволяющие получать доходы в виде процентов, дивидендов, прироста курсовой стоимости, указанных финансовых активов. Вложение же капитала в систему прямых вложений существенно повышает риск. Сами решения по инвестициям связаны с необходимостью выбора одного или нескольких проектов, ограниченностью ресурсов инвестирования и т.д. Принятие оптимального решения предполагает выбор между несколькими альтернативными или независимыми проектами капитальных вложений, с последующей оценкой и сопоставлением объема возможных инвестиций и будущих денежных поступлений в результате их осуществления. Из-за того, что сравниваемые результаты обычно разорваны по временному ладу, это обуславливает разную ценность денег, приходится решать и проблему сопоставимости затрат и результатов. Для этого чаще всего используют процедуру дисконтирования, опирающуюся на расчетные значения коэффициентов при разных ставках рентабельности, а также систему барверта. Естественно, что при обосновании решений по инвестициям проводится и учет конкурентной среды и возможностей сектора экономики в регионе или стране.

Оценка эффективности инвестиций обеспечивается посредством экономии ряда статей текущих затрат, которая сопоставляется с объемом дополнительных капитальных вложений. Однако при выходе из одного бизнеса и вхождения в другой приоритет отдается получению приемлемой нормы прибыли, что предполагает исчисление показателей по приросту выручки (дохода) и изменение величины текущих расходов (себестоимости) по отношению к величине потребления средств на капитальные вложения. Общее правило здесь таково, что выбирается проект с наибольшей нормой прибыли на единицу затрат капитального характера. Если же собственник не имеет альтернативы, то в любом случае нижней границей для положительного принятия инвестиционного решения берется норма капитала на прибыль не ниже ссудного процента, но на практике эта величина должна быть превзойдена. Правда, ради справедливости надо сказать, что при оценке эффективности инвестиций широко используются показатели, связанные со сроком окупаемости. Указанный показатель в анализе сопоставляется со сроком эксплуатации объектов инвестирования. В том случае, когда срок окупаемости меньше срока полезной эксплуатации объекта, инвестиции считаются оправданными и приносящими дополнительную прибыль. В противном случае дополнительные затраты капитала уже в полном объеме не возвращаются, а следовательно являются убыточными.

Для вновь создаваемых бизнес-процессов окупаемость – это время, которое необходимо предприятию для возврата вложенных инвестиций посредством дополнительного полученного дохода (прибыли). Бизнес-единицы сами определяют приемлемый для себя срок окупаемости капитальных вложений, и если расчетный период окупаемости соответствует данному временному промежутку, то инвестиционные проекты одобряются. Основным недостатком метода заключается в том, что он не отражает учет доходов от инвестиций по времени их использования, что не приветствуется современной теорией управленческого учета. Денежные потоки, возникающие в процессе инвестиционной деятельности, в последнем случае подлежат дисконтированию по показателю цены авансированного капитала. Для любого собственника уровень дисконтирования позволяет на начальном этапе сделать вывод о целесообразности инвестиций. При ставке дисконтирования, обеспечивающей чистый дисконтированный доход проекта больше нуля, делается вывод о выгодности выбранного собственником инвестиционного проекта.

Вложение капитала в выбранный проект объективно приводит к появлению вмененных издержек, необходимости принятия их во внимание. Следовательно, определяя величину эффективности инвестиций, необходимо ее корректировка на величину вмененных расходов, а также увязка их с действующими ставками дисконтирования.

Крайне сложной проблемой при вхождении в бизнес является проблема учета факторов риска. Существует целый ряд научных изысканий с оценкой риска, который подразделяется на систематический и несистематический. Точность определения риска во многом зависит от выбранного метода. Число этих методов достаточно велико. Достаточно назвать статистический метод определения риска через стандартные отклонения случайной переменной, расчета коэффициента вариации и т.д. [4]. Статистические расчеты обычно базируются на основе показателей экономической отдачи (экономической рентабельности), а саму оценку риска осуществляют исходя из уровня средней рентабельности проекта, учитывающего то или иное значение вероятности. На практике показатели рентабельности обычно дополняют показателями рентабельности по вложенным собственным средствам, корректируя их на ставку банковского процента, а величина прибыли, которая используется в расчетах, должна быть уменьшена на сумму налогов. Риск успешного начала бизнеса может быть значительно уменьшен, если расчетная рентабельность инвестиций оказывается выше уровня инфляции в данное время.

В принципе фактор времени может практически не приниматься во внимание, если бизнес-решения рассчитываются на один-два года и не влекут за собой больших капитальных вложений. Учет фактора времени необходим при более длительных временных промежутках, что связано с неравномерным распределением доходов и затрат на бизнес-проект по периодам времени, что оказывает существенное влияние на выбор варианта инвестирования и возрастания риска недополучения прибыли.

Литература

1. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы, практика: пер. с англ. / А. Апчерч; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с: ил.
2. Гуденица, О.В. Стратегический учет и анализ собственности коммерческих организаций при реорганизационных процедурах / О.В. Гуденица. – Ростов н/Д: ООО «Тера», 2005. – 200 с.
3. Дейли, Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества / Дж. Дейли; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с.: ил. – С. 65.
4. Дитгер, Хан. П и К Стоимостно-ориентируемые концепции контроллинга / Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд; под ред. Л.Г. Головача, М.П. Лукашевича [и др.]; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика. – 2005. – 928 с. : ил. – С. 92 – 96.
5. Друри, К. Управленческий для бизнес-решений / К. Друри. – М.: ИНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
6. Карзаев, Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н.Н. Карзаев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 224 с. : ил.
7. Миддлтолл, Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений: / Д. Миддлтолл; под ред. И.И. Елисеевой; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с. – С. 115 – 116.
8. Портер, Майкл Э. Конкуренция: учеб. пособие / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.: ил.
9. Ткач, В.И. Интернациональный учет: монография / В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева. – Ростов н/Д: РГСУ, 2008. – 244 с. – С. 92 – 93.

ВОПРОСЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*И.А. Бигдан, к. э. н., доцент, С.Г. Кравченко, к. э. н., доцент,
Харьковский институт бизнеса и менеджмента, Украина*

Регламентация учета нематериальных активов предусматривает разработку предприятием внутренних документов – регламентов, определяющих правила ведения учета и организацию работы бухгалтерского персонала. Регламентация учетного процесса нематериальных активов осуществляется в соответствии с графиками документооборота, Рабочим планом счетов, методическими (рабочими) инструкциями по составлению отчетности, графиком проведения годовой инвентаризации, табелем форм отчетности и другими документами. Работа бухгалтерского персонала организуется на основе Положения о бухгалтерии, должностных инструкций, индивидуальных графиков работы.

Основополагающий документ для каждого предприятия есть регламент в части учетной политики. Как показывает практика, применяются разные варианты формы документа – приказ, распоряжение, Положение. Большинство предприятий описывают учетную политику в приказе. При этом построение и наполняемость содержанием приказа варьирует от обычной констатации общеизвестных правил учета до структурирования документа с выделением организационного, технического и методического аспекта учетной политики, описания тех

правил и процедур учета, которые выбраны предприятием в рамках общеустановленных с учетом особенностей хозяйственной деятельности [1].

Проведенный анализ регламентации учетной политики 53 предприятий и банков г. Харькова и Харьковской области на 1 апреля 2012 года показал, что Положение об учетной политике применяют лишь 11 субъектов, из которых 3 – предприятия (5,7 % всей совокупности).

Однако учетная политика как целенаправленная деятельность руководства предприятия по созданию эффективной учетно-аналитической системы может найти полное освещение именно в Положении об учетной политике, являющемся частью (разделом) Положения об экономической политике предприятия [2]. Положение разрабатывается на основе соответствующего приказа либо распоряжения по предприятию.

Изучение регламентов предприятий в части учетной политики подтверждает формальный подход к ее раскрытию, в частности, таких объектов, как нематериальные активы. О них либо не упоминается в документе, либо указывается лишь на выбранный предприятием метод амортизации – прямолинейный.

На наш взгляд, в части организации учета нематериальных активов регламент об учетной политике должен содержать вопросы:

- организации оценки нематериальных активов (кто осуществляет оценку (оценщик либо предприятие), в каких случаях необходима экспертная оценка, в соответствии с каким регламентом осуществляется оценка нематериальных активов предприятием, состав экспертной комиссии);
- организации годовой инвентаризации нематериальных активов (состав инвентаризационной комиссии, сроки проведения инвентаризации, порядок оформления ее результатов);
- организации переоценки нематериальных активов;
- организации ответственности лиц за хранение материальных носителей;
- организации охраны прав на коммерческую тайну (разработка Положения о коммерческой тайне и соответствующих приложений к нему);
- регламентации права подписи первичных документов по учету нематериальных активов.

В части техники ведения учета нематериальных активов необходимо:

- в рабочем плане счетов определить субсчета первого и второго порядка в зависимости от групп и субподгрупп нематериальных активов, забалансовые счета;
- предусмотреть формы применяемых первичных документов (типовые по учету объектов прав интеллектуальной собственности, типовые по учету основных средств (в виду отсутствия типовых для остальных групп нематериальных активов), формы документов, разработанные предприятием самостоятельно), формы учетных регистров;
- определить формы внутренней отчетности;
- предусмотреть схемы движения первичных документов.

Что же касается методики учета нематериальных активов, важными вопросами остаются определение порога существенности (даже при минимальной стоимости ценность нематериального актива может быть весьма весомой, отсутствие информации в отчетности о наличии такого объекта может существенно повлиять на решение, принимаемое, скажем, инвестором, покупателем), порядок формирования первоначальной стоимости объекта при поступлении на предприятие, определение ликвидационной стоимости, выделение групп нематериальных активов, порядок определения полезного срока использования и его пересмотра, определение метода амортизации и случаев его изменения.

Целесообразно в отдельном разделе регламента об учетной политике «Организация налогового учета» указать группы нематериальных активов, срок их использования в соответствии с Налоговым кодексом Украины, метод амортизации для целей налогообложения прибыли.

Конкретизация основных разделов Положения об учетной политике отражается в приложениях – Рабочем плане счетов, графиках документооборота, Положении об оценке, Положении о коммерческой тайне, перечне форм первичных документов, перечне лиц, имеющих право подписи первичных документов, Положении о бухгалтерии, должностных инструкциях бухгалтерского персонала и др.

Регламент по учетной политике должен релевантно отражать учетную политику конкретного предприятия и обеспечивать полную ее ориентацию на эффективную деятельность.

Литература

1. Бігдан, І.А. Питання регламентації облікової політики підприємства / І.А. Бігдан // Методологія досліджень та сучасні соціальні, економічні, технологічні проблеми розвитку суспільства: збірник тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. – Харків: ХТЕІ КНТЕУ, 2011. – С. 118 – 119.
2. Бігдан, І.А. Облікова політика: основний внутрішній закон підприємства / І.А. Бігдан, С.Г. Кравченко // Збірник наукових праць: ХІБМ. – Харків, 2011. – С. 96 – 104.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Н.А. Борейко, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Экономика Республики Беларусь за последние годы прошла нелегкий путь становления и развития. За истекшее время произошли значительные социально-экономические изменения. Ряд этих изменений связан с формированием и развитием института интеллектуальной собственности. На сегодняшний день интеллектуальная собственность представляет собой экономический ресурс с неограниченным потенциалом. Данный ресурс обеспечивает рост и доходность как отдельно взятого производства, так и государства в целом.

Несмотря на то, что интерес к рассматриваемой категории в отечественной и зарубежной экономической и юридической литературе достаточно высок, наблюдается отсутствие единого мнения в определении сущности данной категории. Рассмотрев определения интеллектуальной собственности, данные различными отечественными и зарубежными авторами, ярко выделяются два подхода к определению сущности интеллектуальной собственности:

– юридический (Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лазовский, А.Н. Азрилян, В.Н. Шимов, А.Н. Тур, В.Г. Гавриленко, Вечканов, В.И. Кушлин, Золотогоров, О.В. Новосельцев и др.);

– экономический (А.Д. Никипелов, В.В. Ольховский, С.Н. Поленова, И.И. Маслакова).

Юридический подход предполагает рассмотрение категории «интеллектуальная собственность» как право собственности на результаты интеллектуальной деятельности или интеллектуальный продукт. Однако в современных учебниках гражданского права и в научной литературе довольно часто встречается концепция, что право собственности может распространяться лишь на вещи, т.е. имущественные права могут быть только вещными. Основными аргументами в подтверждение данной концепции является то, что в системе континентального права, включая гражданское законодательство Республики Беларусь, Российской Федерации, содержание права собственности раскрыто в Гражданском Кодексе в разделе II «Право собственности и другие вещные права». Сама формулировка данного раздела исключает возможность отнесения прав собственности к неимущественным, нематериальным объектам гражданских прав. Также следует отметить, что во втором разделе рассматриваемых нормативных актов не нашлось места для характеристики прав на нематериальные объекты имущества. Вторым аргументом для сторонников данной концепции является то, что в разделе IV как Гражданского Кодекса РБ, так и ГК РФ само право собственности не упоминается и не характеризуется, а рассматриваются такие категории, как «личные имущественные» и «неимущественные права» и «исключительное право». Необходимо отметить и такой факт, что сам термин «интеллектуальная собственность» в разделе IV ГК РФ встречается лишь один раз в скобках в ст. 1225.

По мнению О.В. Новосельцева – ведущего научного сотрудника РНИИ-ИС, именно из-за вышеприведенных фактов «... возникли и до сих пор продолжают интенсивные дискуссии и теоретиков, и практиков гражданского права по поводу возможности или невозможности распространения права собственности на нематериальные объекты имущественных отношений».

А поскольку такие дискуссии еще ведутся и точка в данном вопросе еще не поставлена, то, по нашему мнению, не является правомерным трактовать категорию «интеллектуальная собственность» лишь как собственность на результаты интеллектуальной деятельности.

Авторы *экономического* подхода придерживаются мнения, что интеллектуальная собственность – это «рыночный ресурс», «самостоятельный социально-

экономический институт», «система экономических отношений между субъектами рынка...» и т.д. По нашему мнению, авторы, приверженцы экономического подхода, во многом правы. Так в частности, на наш взгляд, является неоспоримым то, что на сегодняшний момент интеллектуальная собственность представляет собой рыночный ресурс, способный обеспечить финансовую независимость и рост любого предприятия. Также является неоспоримым фактом то, что интеллектуальная собственность представляет собой систему экономических отношений. Однако любые экономические отношения могут цивилизованно развиваться, если они имеют юридическое обеспечение.

Таким образом, по нашему мнению, является целесообразным выделение третьего подхода – *смешанного*. К авторам смешанного подхода можно отнести Н. Уолла, Я. Маркузе, Д. Лайнза, Г.В. Бромберга и др. Суть высказываний данных авторов заключается в том, что интеллектуальная собственность представляет собой право использования результата интеллектуальной творческой деятельности, либо право на продукт интеллектуального творчества. Также одним из приверженцев данного подхода является Л.И. Абалкин, который говорит, что «интеллектуальная собственность – собирательное понятие, включающее права, которыми регулируются отношения, складывающиеся в процессе создания продуктов интеллектуального труда, обмена ими и их использования». Следует отметить, что перечисленные авторы избегают термина «право собственности», однако не отвергают наличие правовой составляющей рассматриваемого понятия. Также данные авторы подчеркивают наличие экономических отношений, возникающих по поводу результатов интеллектуального труда. Однако у данных авторов нет определенности, какие именно права должны быть на продукт интеллектуального творчества. Данный вопрос, по-нашему мнению, является одним из главных в выявлении сущности интеллектуальной собственности, т.к. в экономической и юридической литературе встречаются различные определения вышеназванных прав, а именно: имущественные права, исключительные права, интеллектуальные права, право на использование.

Поскольку интеллектуальная собственность является рыночным ресурсом, который имеет свою обоснованную денежную оценку, по поводу и с данным ресурсом возникают различные экономические действия, имеющие юридическое обеспечение (создание, купля-продажа, обмен и т.д.), то интеллектуальную собственность, по нашему мнению, необходимо рассматривать как объект бухгалтерского учета.

Данного подхода придерживаются также и такие экономисты, как Уолл Н., Маркузе Я., Лайнз Д., которые отмечают, что «Интеллектуальная собственность может приобретать денежную оценку и значиться в балансовом отчете фирмы как нематериальные активы». Некоторые авторы дают следующее понятие нематериальным активам: «НМА – исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, признаваемые за организацией, удовлетворяющие требованиям, предъявляемым к активам, предполагаемые к использованию

в процессе производства или для целей управления в течение длительного времени и подтвержденные документально». Таким образом, из данных определений можно сделать вывод, что состав нематериальных активов складывается из объектов интеллектуальной собственности. В свою очередь объекты интеллектуальной собственности являются элементами понятия «интеллектуальная собственность». Из чего следует, что сам термин «интеллектуальная собственность» шире понятия «нематериальный актив» и понятия «объекты интеллектуальной собственности».

Нами выше доказывалось, что является спорным рассматривать интеллектуальную собственность лишь как право собственности. На наш взгляд, более правомерно использование понятия «исключительное право», которое можно определить как совокупность принадлежащих правообладателю (гражданину или юридическому лицу) прав на использование по своему усмотрению любым не противоречащим закону способом результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации. Данный подход закреплен, например, в п. 3 ст. 257 гл. 25 НК РФ, где указано, что нематериальными активами признаются объекты интеллектуальной собственности и конкретизируется: «исключительные права на них».

Если брать за основу, что интеллектуальная собственность – это исключительные права, то возникает вопрос: на что возникают эти права. В большинстве трактовок идет простое перечисление перечня объектов, относимых к интеллектуальной собственности, согласно какому-либо нормативно-правовому акту: Гражданскому Кодексу, Налоговому Кодексу и т.д. Однако данный подход, на наш взгляд, не является правомерным, т.к. в указанных нормативно-правовых актах встречаются противоречия по поводу отнесения тех или иных объектов к интеллектуальной собственности. В подтверждение данного мнения проведем анализ таких нормативно-правовых актов, как Налоговый Кодекс РФ, РБ, Гражданский Кодекс РБ и РФ, Положения по учету нематериальных активов РБ и РФ. Результат анализа показал, что в Налоговом Кодексе РБ перечень объектов, относящихся к интеллектуальной собственности, не определен. В отечественном законодательстве перечень объектов интеллектуальной собственности определен в Гражданском Кодексе и в Положении по учету нематериальных активов. Однако перечень объектов интеллектуальной собственности, представленный в Положении по учету нематериальных активов, намного уже перечня, приведенного в Гражданском Кодексе РБ. Так, согласно Положению по учету нематериальных активов к объектам интеллектуальной собственности не относятся: исполнения, фонограммы, топология интегральных микросхем, фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания и т.д. В Российском законодательстве также присутствуют расхождения. Однако все объекты интеллектуальной собственности, перечисленные в названных нормативных документах, создаются в результате интеллектуальной деятельности. В связи с этим, на наш взгляд, будет правомерным все объекты интеллектуальной собственности объединить термином «ре-

зультаты интеллектуальной деятельности». Таким образом, исключительные права возникают на результаты интеллектуальной деятельности.

Необходимо отметить, что согласно Закону «О бухгалтерском учете и отчетности» любой объект бухгалтерского учета должен иметь обоснованную денежную оценку и документальное подтверждение о наличии прав на данный объект. Следовательно, и интеллектуальная собственность для целей бухгалтерского учета должна иметь обоснованную денежную оценку и подтверждаться документально.

Поскольку в отечественных нормативно-правовых актах отсутствует единый подход по поводу отнесения тех или иных объектов к интеллектуальной собственности, то интеллектуальной собственностью для целей бухгалтерского учета могут признаваться только те результаты интеллектуальной деятельности, охрана которых предусмотрена законодательством.

Обобщив вышесказанное, предлагаем следующее определение интеллектуальной собственности для целей бухгалтерского учета:

Интеллектуальная собственность – это исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях, имеющие обоснованную денежную оценку, документально подтвержденные, и охрана которых предусмотрена законодательством.

Данное определение позволяет идентифицировать интеллектуальную собственность как объект бухгалтерского учета, выявить критерии отнесения объектов к интеллектуальной собственности, а также унифицировать бухгалтерский учет интеллектуальной собственности для предприятий всех форм собственности, что позволит, в свою очередь, развивать инновационную деятельность предприятий и, как следствие, будет содействовать развитию инновационной экономики государства.

НАЛОГОВЫЙ КОНСАЛТИНГ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

С.М. Бычкова, д. э. н., профессор, ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет»; Н.Н. Макарова, д. э. н., доцент, Волгоградский кооперативный институт Российского университета кооперации, Российская Федерация

В последнее десятилетие ощутимо возрастает влияние отраслей новой экономики, связанное с влиянием интеллектуального капитала. Для благополучного ведения бизнеса необходим доступ не только к материальным ресурсам, но и к уникальным знаниям и профессиональным компетенциям. Консалтинг является одной из основных форм проявления происходящих в экономике и бизнесе глубоких качественных преобразований.

К середине 90-х годов XX века консалтинг в традиционном понимании в Российской Федерации благодаря реформированию не только общественных, но и становлению рыночных отношений активно стал приобретать статус социального института. Таким образом, консалтинг прямо произведен от социального института и прежде всего от хозяйственного рационализма, который по своей сути ориентирован на будущее и позволяет рассчитать ход и последствия принимаемых решений, а также действий по их осуществлению в хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Одна из основных сфер деятельности консалтинга – налоговый консалтинг. Зарождение налогового консалтинга в России – это закономерный процесс, вызванный объективными потребностями налогоплательщиков и неразрывно связанный со становлением и развитием налоговой системы в Российской Федерации. Доля налогового консалтинга в общем объеме консалтинговых услуг в России в 2011 году составила 15,8 % [1].

Повышение спроса на налоговый консалтинг обусловлено стремлением потребителей этих услуг к снижению неопределенности и устранению сложности среды бизнеса в области налогообложения путем более тщательного изучения действующего налогового законодательства и практического его применения, а также защиты своих прав в различных ситуациях по налоговым спорам.

Налоговое законодательство как в России, так и в странах с рыночной экономикой образует сложный институт налогового права с определенными особенностями для различных отраслей налогового хозяйства и требует особого внимания.

Особенностью российского налогового консалтинга является отсутствие закона, регулирующего данный вид деятельности. Кроме того, понятие налогового консалтинга не раскрыто ни в Налоговом кодексе РФ, ни в других нормативных актах. Однако в соответствии с Федеральным законом № 307 ФЗ «Об аудиторской деятельности» услуги по налоговому консультированию относятся к прочей, связанной с аудиторской деятельностью, услуге. В настоящее время значение прочих, связанных с аудиторской деятельностью, услуг возрастает, в результате происходит повышение частно-правового ресурса консалтинговой деятельности.

При установлении статуса налогового консалтинга как связующего звена между обществом и государством его следует представить как оригинальную логическую экономико-институциональную модель, которая послужит предпосылкой для создания нормативно-правовой базы налогового консультирования. Следовательно, основной целью законодательного регулирования в указанной области будет являться создание правил, по которым должны строиться организованные рынки рассматриваемого вида услуг.

Формирование институциональной методологии, связанной с консалтинговой деятельностью, предопределено следующими обстоятельствами:

- институциональным оформлением процессов профессионального регулирования, в том числе в самой консалтинговой компании;
- формированием корпоративной культуры;
- непосредственным взаимодействием с законодательно установленными правилами;
- установленными институциональными ограничениями.

Институциональные аспекты налогового консалтинга проявляются в наличии информации о цели действия и ресурсных ограничениях выбора варианта действия экономического агента и составляющими институциональной среды (Конституция, Гражданский кодекс, Налоговый кодекс и иные законы), во взаимодействии с которыми налоговый консалтинг проявляет свою целостность.

Налогообложение непосредственно связано со взаимодействием власти и собственности: часть стоимости в денежной форме, находящаяся в собственности частного институционально обособленного субъекта (экономического субъекта), в принудительном порядке переходит к публичному институциональному субъекту – государству. Между данными субъектами возникают налоговые отношения, неотъемлемой частью которых выступает налоговый консалтинг (рис.).

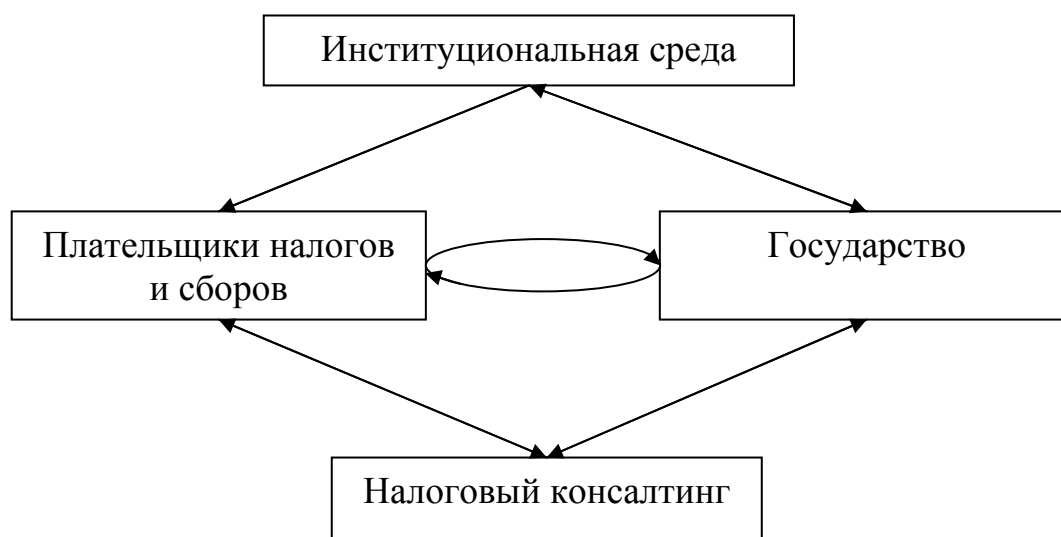


Рис. Структура взаимодействия участников налоговых отношений

Деятельность налоговых консультантов имеет своей целью защиту прав, свобод и интересов налогоплательщиков и является тем правовым началом, которое придает налоговому консалтингу публично-правовой характер.

В России в последнее время возрастает значение общественных организаций различного уровня. Институционализация консалтинга как отдельного вида экономической деятельности – это, прежде всего, развитие общественного объединения специалистов-практиков для обеспечения баланса публичного и частного интересов – государства и налогоплательщиков, а также формирование в нашей

стране института профессии «налоговый консультант». При этом должен учитываться зарубежный опыт деятельности налоговых консультантов.

Таким образом, актуальными проблемами институционального характера для развития налогового консалтинга в стране являются содержательная неопределенность понятия «налоговый консалтинг», отсутствие законодательных норм, регулирующих данный вид профессиональной деятельности, создание института профессии «налоговый консультант». Решение этих проблем позволит российскому налоговому консалтингу как экономико-правовому и социальному институту стать гарантом выхода национальной экономики на качественно новый уровень, который бы соответствовал мировым стандартам.

Литература

1. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА». – URL: <http://raexpert.ru>.
2. Аузан, А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А.А. Аузан. – М.: ИНФРА-М, 2005.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ

*Г.М. Бэдику, ст. преподаватель, Молдавская Экономическая Академия,
г. Кишинев, Молдова*

С развитием внешнеэкономической деятельности у субъектов хозяйствования все чаще возникают вопросы и проблемы, связанные с учетом активов и обязательств в иностранной валюте. Для этого целесообразно изучить сущность курсовых разниц и причины возникновения.

Особенностям бухгалтерского учета и отражения в отчетности активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, посвящено НСБУ 21 «Последствия изменений курсов обмена валют». С точки зрения терминологии, стандарт не делит обязательства (активы) в иностранной валюте на те, что будут оплачиваться в валюте, и те, что будут оплачиваться в молдавских лях. В бухгалтерском учете все валютные активы и обязательства отражаются только в молдавских лях, поэтому их нужно пересчитывать в леи на определенную дату и по определенному курсу. А поскольку курс постоянно меняется, возникают курсовые разницы.

Представляется бесспорным факт, что особенно в интенсивный период валютной нестабильности – инфляции, необходимо обратиться к стабильной денежной единице для экономического и статистического анализа. Денежная единица, по существу, очень колеблется в зависимости от различных явлений, в отличие от других физических и химических величин. Эти явления вызваны как внутренними, так и внешними факторами. Исследователи финансовых проблем согласны, что для того чтобы делать экономический, финансовый и статистиче-

ский анализ, необходимо использовать более стабильную денежную единицу (например, золото).

Курсовые разницы появляются в бухгалтерском учете потому, что операции, объектом которых выступает иностранная валюта, должны отражаться в учете в национальной валюте [1, ст. 8].

Согласно НСБУ 21 «Последствия изменений курсов обмена валют», **«курсовая разница** – разница, возникающая в результате отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности одних и тех же операций в иностранной валюте по разным курсам обмена валют, а также пересчета остатков активов и обязательств в иностранной валюте на дату составления баланса» [2, ст. 7]. Все операции в иностранной валюте подразделяются на:

- текущие операции;
- операции по движению капитала.

Текущими операциями в иностранной валюте являются: покупка или продажа товарно-материальных ценностей, услуг и других оборотных активов за иностранную валюту; получение или предоставление кредитов, по которым суммы к оплате или получению установлены в иностранной валюте; прочее приобретение или продажа активов, когда предприятие берет на себя обязательства или рассчитывается по обязательствам, установленным в иностранной валюте. Курсовые разницы по текущим операциям, как правило, возникают:

- в результате изменений курсов обмена валют между датой совершения операции в иностранной валюте и датой погашения дебиторской задолженности и обязательств по ней;

- при представлении в финансовой отчетности денежных статей предприятия по курсам, отличным от тех, по которым они были первоначально признаны в текущем или предшествующем периодах.

Курсовые разницы, возникающие по операциям, связанным с движением капитала, отражаются в финансовых отчетах отчитывающегося предприятия как собственный капитал по статье «Добавочный капитал» до выбытия инвестиций.

Денежные валютные активы и обязательства переоцениваются на отчетные даты. И денежные, и неденежные статьи баланса оцениваются на дату совершения операции. В зависимости от того, растет курс валюты на перечисленные даты или понижается, возникают положительные или отрицательные разницы:

Динамика обменного курса

Растет курс валюты	Понижается курс валюты
Переоценка активов → Доход	Переоценка активов → Расход
Переоценка обязательств → Расход	Переоценка обязательств → Доход

Например, чтобы быть более убедительными, используем простой баланс:

Баланс на начало периода

Активы	Пассивы
Денежные средства 10000 д.е.	Капитал 20000 д.е.
Дебиторская задолженность 20000 д.е.*	Кредиторская задолженность 10000 д.е.*
БАЛАНС 30000 д.е.	БАЛАНС 30000 д.е.

Предположим, что в течение календарного периода предприятие не осуществляло ни одной операции, но так как имеет активы* и пассивы* в иностранной валюте, должно переоценивать статьи путем применения курса обмена валют на дату завершения отчетного периода [2, ст. 14]. При переоценке сумма *курсовой разницы* составило: для дебиторской задолженности – **1000 д.е.**; для кредиторской задолженности – **100 д.е.** Соответственно разница облагается налогом. Таким образом, доля налога на прибыль составляет 12% (2012 год), предприниматель должен заплатить налог в размере **108 д.е.** $[(1000-100) \times 12\%]$.

Баланс на конец периода

Активы	Пассивы
Денежные средства 10000 д.е.	Капитал 20000 д.е.
Дебиторская задолженность 21000 д.е.	Прибыль 792 д.е.
	Задолженность бюджету 108 д.е.
	Кредиторская задолженность 10100 д.е.
БАЛАНС 31000 д.е.	БАЛАНС 31000 д.е.

Курсовые разницы отражаются на *доходы и расходы от финансовой деятельности* организации (кроме случаев, связанных с формированием уставного капитала) в том отчетном периоде, к которому относится дата исполнения обязательств по оплате или за который составлена бухгалтерская отчетность. В бухгалтерском учете *суммы положительной курсовой разницы* отражаются на счете 622 «Доходы от финансовой деятельности», а *суммы отрицательной курсовой разницы* – на счете 722 «Расходы от финансовой деятельности». Согласно НСБУ5 «Представление финансовых отчетов», «*финансовая деятельность – деятельность, результатом которой являются изменения в размере и составе собственного капитала и займов предприятия*» [3, ст. 62]. По нашему мнению, *курсовые разницы* по текущим операциям в иностранной валюте не могут считаться как доходы и расходы от финансовой деятельности, а квалифицируются как *прочие доходы и расходы от операционной деятельности*.

Напомним, что существуют разницы: *курсовые*, возникающие при оплате в валюте, и *суммовые*, возникающие при оплате в молдавских лях по договорам, обязательства по которым выражены в валюте или у.е. Однако *в первом случае* разница считается исходя из колебаний официального курса валюты, то есть курса Национального банка РМ. А *во втором* сравниваются курсы пересчета валюты в молдавские леи исходя из условий договора. Бухгалтерские провод-

ки по отражению валютных активов и обязательств, а также курсовых разниц, как и все проводки в бухгалтерском учете, делаются исключительно на основе первичных документов. Чтобы соответствовать требованиям бухгалтерского и налогового законодательства, эти документы должны содержать все необходимые реквизиты, в том числе денежный измеритель хозяйственной операции.

В бухгалтерской отчетности *курсовые разницы* отражаются в двух формах. В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» – свернуто, т.е. в виде результата от финансовой деятельности в строке 100. В форме № 4 «Отчет о движении денежных средств» – *курсовые разницы*, возникающие вследствие изменений в ставке обмена иностранной валюты, не рассматриваются как движение денежных средств, а отражаются для приведения в соответствие изменений остатков денежных средств в начале и конце отчетного периода. Указанная величина *курсовых разниц* представляется отдельно от движения денежных средств (строка 250).

Заключение. По нашему мнению, курсовые разницы не относятся к финансовой деятельности предприятия. Кроме того, так как возникают не в результате каких-то усилий предприятия, можно рассматривать их как потери и выгоды.

Литература

1. Закон о бухгалтерском учете, № 113-XVI за 27.04.2007 // Мониторул Официал Республики Молдова № 90-93 /399 за 29.06.2007.
2. НСБУ 21 «Последствия изменений курсов обмена валют» // Мониторул Официал Республики Молдова № 88-91/182 за 30.12.1997.
3. НСБУ5 «Представление финансовых отчетов» // Мониторул Официал Республики Молдова № 88-91/182 за 30.12.1997.

МЕТОДИКА СТАНДАРТИЗАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗА СТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ УРОВНЕЙ

*Р.А. Валкаускас, д. с. н., доцент, Л.П. Гайжаускас, д. с. н., доцент,
Вильнюсский университет, Литовская Республика*

Введение. Успешное предпринимательство осложнено без наличия информации о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия. Отсутствие таковой информации не способствует оценке места и роли предприятия на рынке, снижает его конкурентоспособность в будущем. Такую информацию предоставляет финансовая отчетность. В литературе, посвященной вопросам бухгалтерского учета и финансового анализа, отмечается, что финансовая отчетность предприятия предоставляет 70 – 80% всей экономической информации. Однако для того чтобы правильно использовать информацию, предоставляемую финансовой отчетностью, надо уметь ее анализировать. В настоящее

время часто применяется традиционная методика анализа финансового состояния предприятия, основанная на базе вычисления и оценки значений абсолютных и относительных финансовых показателей. Однако для более глубокой оценки финансового состояния предприятия, целесообразны методики, характерной чертой которых является расширение поля применения количественных методов анализа.

Цель исследования – разработать методику стандартизации показателей финансового состояния предприятия и анализа их стандартизированных значений.

Методы исследования – анализ научной литературы, методы сбора, группировки информации, описательной статистики.

Ограниченность оценки финансового состояния предприятия на основе абсолютных и относительных финансовых показателей

Основная задача финансовых аналитиков – своевременная и объективная оценка финансового состояния и результатов деятельности предприятия. Исследования ученых Литвы (Балажентис, Вийейкис, 2010; Гимжаускене, Кловене, 2010; Бержинскене, Вирбицкайте, 2006; Бивайнис, Гаршкайте, 2010; Руткаускас, 2001 и др.) показывают, что финансовое состояние и результаты деятельности предприятий страны находятся в тесной зависимости от множества внешних факторов. К числу таковых относятся кредиты, инвестиции, ликвидность, цены, процентные ставки и другие риски. В последнее время все большее внимание привлекают политические и криминогенные риски. Своевременная и объективная оценка отмеченных факторов является важной задачей финансового анализа предприятия. В целях объективной оценки финансового состояния предприятия недостаточно ограничиться вычислением и анализом абсолютных показателей, характеризующих активы, обязательства, капитал, изменение доходов и расходов в определенный промежуток времени. Особенно важно рассчитывать и оценивать относительные финансовые показатели, характеризующие положение дел в области активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Финансовая отчетность предприятия предоставляет возможность для вычисления более 100 различных относительных финансовых показателей. Некоторые авторы (Siegel, Shim, Hartman, 1995) указывают на возможность вычислений более 200 относительных финансовых показателей. Безусловно, такое количество показателей не является оптимальным. По мнению многих ученых (Black, 2004; Weygandt, Kieso, Kimmel, 2005; Руткаускас, Дамашене, 2002 и др.), достаточно вычислять и оценивать 12-16 относительных финансовых показателей. Другие авторы (Ковалев, 1995; Канцеревичюс, 2004 и др.) утверждают, что целесообразно вычислять и оценивать 40-70 относительных финансовых показателей. По мнению И. Мацкевичюса (2007), для оценки финансового состояния мелких и средних предприятий достаточно определять 8-10 относительных финансовых показателей, а для оценки финансового состояния крупных предприятий – 15-20. Безусловно, для достоверной оценки финансового состояния предприятия первоначально необходимо подготовить систему относительных финансовых показателей, которые

применялись достаточное время без корректных изменений, что в свою очередь создавало бы возможность для сравнений и анализа во времени. Однако такой список показателей не является всеисчерпывающим путем анализа и оценки финансового состояния предприятия. Его следует признать в качестве первоначального шага, который сопровождает углубление анализа финансового состояния предприятия путем более широкого применения количественных методов анализа.

Стандартизация показателей финансового состояния предприятия

В целях более объективной оценки финансового состояния предприятия целесообразно применять методы стандартизации данных. Абсолютные и относительные финансовые показатели различны своим содержанием и местом в процессе оценки финансового состояния предприятия. Это своеобразный список, содержание которого может быть стандартизировано. Процесс стандартизации есть составляющая общего процесса обобщения и анализа данных. Данные могут быть стандартизированы методом суммирования относительных линейных отклонений, многомерной средней и многими другими количественными методами. D. Levine, D. Stephan, T. Krehbiel, M. Berenson (2005); С. Мартишюс, В. Кедайтис (2010), В. Чеканавичюс, В. Мураускас (2000) и др. авторы для подобных целей предлагают использовать метод стандартизации данных, основанный на базе вычислений нормированных отклонений. Безусловно, это является возможным путем вычислений, который не отрицает возможности применения других методов и способов объединения, стандартизации данных в целях оценки финансового состояния предприятия. Вместе с тем, отмеченные авторы, положительно отзываясь о методе стандартизации данных на базе нормированных отклонений (далее МСД), видят в нем и следующее. Данный метод чувствителен к вариации значений показателей. Классически метод объединяет вычисление нормированных отклонений показателей и вычисление средней нормированных отклонений, т.е. в условиях, например, динамики и при наличии следующих данных:

x_{it} – уровень i -того показателя в периоде t ;

\bar{x}_{it} – средняя арифметическая i -того показателя;

σ_i – стандартное отклонение i -того показателя,

нормированные отклонения показателя составят

$$u_{it} = \frac{x_{it} - \bar{x}_i}{\sigma_i},$$

а средняя нормированных отклонений будет равна

$$\bar{u}_t = \frac{\sum u_{it}}{n}.$$

Вычисление средней нормированных отклонений является последним этапом вычислений методом МСД (n – число показателей). Подобные результаты можно получить и используя метод многомерной средней. Используя этот метод, уровень i -того показателя в периоде t заменяется относительным отклонением

$$u_{it} = \frac{x_{it}}{x_i}.$$

На последующем этапе вычислений определяется среднее значение отклонений показателей в каждом периоде

$$u = \frac{\sum u_{it}}{n}.$$

Таким образом, стандартизация показателей может быть выполнена различными методами. Однако их непосредственное применение к стандартизации финансовых показателей предприятия имеет свои особенности. Это вычисления охватывают несколько этапов (см. табл. 1).

Таблица 1

Этапы вычислений методом МСД

№ п/п	Содержание этапа	Методика вычислений
1.	Определяется эталонный уровень показателя (x_{ei})	
2.	Формируются динамические ряды уровней показателей x_{it} ($i=1,2,\dots,n$)	
3.	Средние уровни показателей \bar{x}_i приравниваются к их эталонному уровню x_{ei}	
4.	Уровни показателей «нормируются»	$u_{it} = \frac{x_{it} - x_{ei}}{\sigma_i}$, где σ_i – стандартное отклонение
5.	Определяются средние значения нормированных отклонений показателей	$u_i = \frac{\sum u_{it}}{n}$

По данным табл. 1, определение средних уровней нормированных отклонений показателей является последним этапом вычислений (n – число показателей). Характерная особенность метода МСД заключается в том, что он не зависит от конкретного содержания того или иного показателя и позволяет их своеобразно сравнить.

Методика анализа стандартизированных уровней показателей финансового состояния предприятия

Если учесть, что главной задачей вычислений является выявление узких мест и оптимизация финансового состояния предприятия путем последующего устранения таких мест, то рациональной методикой анализа показателей финансового состояния предприятия может быть методика, представленная в табл. 2.

Таблица 2

Методика анализа показателей

№ п/п	Содержание этапа	Методика вычислений
1.	Определяется эталонный уровень показателя (x_{ei}): средняя арифметическая из уровней показателя, отражающих хорошее – g и плохое – b положение.	$x_{ei} = \frac{x_{gi} + x_{bi}}{2}$
2.	Эталонным уровням показателя присваивается оценка нормального положения (B_i).	$B_i = 100$
3.	Определяется общая оценка – обобщающая характеристика нормального положения.	$SB = \frac{1}{n} \sum B_i$
4.	Определяются относительные отклонения (I_{it}) уровней i -того показателя в периоде t (x_{it} , $i=1,2,\dots,n$; $t=1,2,\dots,m$):	
	– рост уровня показателя отражает хорошее положение:	$I_{it}^+ = \frac{x_{it}}{x_{ei}}$
	– снижение уровня показателя отражает плохое положение:	$I_{it}^- = \frac{x_{ei}}{x_{it}}$
5.	Коррекция оценки нормального положения (B_i) относительным отклонением I_{it}	$B_{it} = B_i \times I_{it}$
6.	Определяется общая оценка – обобщающая характеристика фактического положения в периоде t .	$SBt = \frac{1}{n} \sum B_{it} = \frac{1}{n} \sum B_i \times I_{it}$
7.	Результаты вычислений 6 пункта сравниваются с результатами вычислений 3 пункта.	

Учитывая положение методики, представленной в табл. 2, в экспериментальных целях произведем анализ финансового состояния предприятия, в качестве примера взяв относительные финансовые показатели.

Таблица 3

Относительные показатели финансовой деятельности предприятия

№ п/п	Название показателя	Уровень показателей	
		Отчетный год	Предыдущий год
1.	Коэффициент общей краткосрочной платежеспособности	2,09	1,65
2.	Коэффициент общей задолженности	0,60	0,84
3.	Валовая рентабельность, %	18,96	12,05
4.	Уровень себестоимости, LTL	0,87	0,88
5.	Коэффициент маневренности оборотного капитала	0,92	1,46

Сравнение уровней показателей, представленных в табл. 3, с их уровнями, установленным Департаментом Статистики Литвы, указывает на наличие неудовлетворительного положения в этой области. Исключение составляет оценка коэффициента общей краткосрочной платежеспособности предприятия. Уровень этого показателя в отчетном году составил 2,09, а в предыдущем – 1,65.

Используя данные табл. 2, методом средних определим эталонный уровень выделенных относительных финансовых показателей. Эталонный уровень будет отражать «нормальное положение» на данном предприятии. Результаты вычислений представлены в табл. 4.

Таблица 4

Эталонные уровни и оценка «нормального положения» относительных финансовых показателей предприятия

№ п/п	Название показателя	Эталонный уровень показателя, x_e	Оценка «нормального положения», B_i
1.	Коэффициент общей краткосрочной платежеспособности	1,35	100
2.	Коэффициент общей задолженности	0,60	100
3.	Валовая рентабельность, %	11,00	100
4.	Уровень себестоимости, LTL	0,85	100
5.	Коэффициент маневренности оборотного капитала	1,19	100

Эталонные значения относительных финансовых показателей, других показателей коммерческо-хозяйственной деятельности предприятия могут быть взяты в качестве оптимального ориентира. Наличие эталонных уровней показателей создает благоприятные условия для анализа относительных отклонений фактически сложившейся ситуации от эталонной.

Эталонные уровни показателей финансового состояния предприятия могут быть определены методом средних или с использованием рейтинговой шкалы уровней показателей. Для установления эталонных уровней показателей финансового состояния предприятия могут быть использованы и процедуры экспертных оценок.

Ограничиваясь сказанным, оценим положение на предприятии. Для этой цели используем данные табл. 3 и табл. 4. Вычисления произведем по методике, которая представлена в табл. 2. Определим относительные отклонения выделенных относительных финансовых показателей, проведем оценку «фактического положения», определим отклонения «фактического положения» от «нормального положения» (см. табл. 5).

Таблица 5

Относительные финансовые показатели предприятия и отклонения фактического положения

№ п/п	Название показателя	Уровень показателя в периоде t , x_{it}		Относительное отклонение, I_{it}		Оценка фактического положения, B_{it}		Отклонение (+,-), Δ_t	
		x_{ia}	x_{ip}	x_{ia}	x_{ip}	x_{ia}	x_{ip}	x_{ia}	x_{ip}
А	В	1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Коэффициент общей краткосрочной платежеспособности	2,09	1,35	1,48	1,00	148	100	48	0
2.	Коэффициент общей задолженности	0,60	0,84	1,00	0,71	100	71	0	0
3.	Валовая рентабельность, %	18,96	12,05	1,72	1,10	172	110	72	10
4.	Уровень себестоимости, LTL	0,81	0,88	1,05	0,96	105	96	5	-4
5.	Коэффициент маневренности оборотного капитала	0,92	1,46	1,29	0,83	129	83	29	-17

В табл. 5 x_{ia} – отчетный год, x_{ip} – предыдущий год. Данные таблицы подтверждают вышесформулированные выводы. Вместе с тем, 7 и 8 графы табл. 5 наглядно показывают наличие «узких мест» на предприятии как в отчетном, так и в предыдущем годах, наглядно показывают отклонения фактического положения от эталонного, динамику этих отклонений. В примере обобщающая оценка по всем выделенным относительным показателям на предприятии составляет 500. Отклонения обобщающей оценки фактического положения на предприятии от этой оценки в отчетном году составляет 154 и, соответственно, в предыдущем году – 40, т. е., невзирая на общее негативное положение, наблюдается направление к улучшению финансового положения.

Выводы. В литературе, посвященной вопросам бухгалтерского учета и финансового анализа, встречаем положение, что финансовая отчетность содержит 70-80 % всей экономической информации предприятия. Важно максимально использовать информацию, предоставляемую финансовой отчетностью. В настоящее время финансовое положение предприятия анализируется на базе вычислений абсолютных и относительных финансовых показателей, что не обеспечивает достаточной голубизны оценок.

Показатели, отражающие финансовое положение предприятия, могут быть обобщены. Оптимальным методом обобщения показателей является метод стандартизации, выполняемый на базе вычислений нормированных отклонений

показателей. Данный метод является возможным вариантом стандартизации финансовых показателей, не отрицающий возможность использования других методов, не отрицающий утверждений, что в подборе метода важно учесть роль и место показателей в оценке финансового положения предприятия.

В качестве рациональной может быть взята методика оценки финансового состояния предприятия, характерными чертами которой являются стандартизация показателей и анализ стандартизированных уровней показателей, т.е.: определение эталонных уровней показателей, оценки «нормального положения» и фактически сложившегося положения на предприятии, определение относительных отклонений фактически сложившегося положения и «нормального положения». Практическое применение данной методики показало, что она позволяет углубить оценку финансового положения предприятия, выявить узкие места деятельности.

Литература

1. Baležentis A., Vijeikis J. (2010). Krizės valdymo veiksniai ir priemonės Lietuvos įmonėse. Management theory and studies for reval business and infrastructure development, 23(4), 1 – 10.
2. Black G. (2004). Applied Financial Accounting and Reporting. New York: Oxford university Press.
3. Beržinskienė D., Virbickaitė R. (2006). Dinaminės įmonių krizių vystymosi alternatyvos. Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos, 2(7), 21 – 24.
4. Bivainis J., Garškaitė K. (2010). Įmonių bankroto grėsmės diagnostikos sistema. Verslas: teorija ir praktika, 11(3), 204 – 212.
5. Brigham E.F., Daves P.R. (2004). Intermediate Financial Management. Thomson, South Western.
6. Chan Y. (2004). Performance measurement and adaption of balanced scorecards. A survey of municipal goverments in the USA and Canada. The international Journal of Public. Sector Management, 17(3), 204 – 221.
7. Čekanavičius V., Murauskas G. (2000). Statistika ir jos taikymai. I dalis. Vilnius, TEV.
8. Gimžauskienė V., Klovinė L. (2010). Research of the performance measurement sistem: environmental perspective. Engineering economics [Inžinerinė ekonomika], 21(2), 180 – 186.
9. Kancerevyčius G. (2004). Finansai ir investicijos. Kaunas: Smaltijos leidykla
10. Ковалев В. В. (1995). Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. Москва: Финансы и статистика.
11. Levine D., Stephan D., Krehbiel T., Berenson M. (2005). Statistics for Managers using Microsoft. Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey.
12. Mackevičius, J. (2007). Įmonių veiklos analizė. Informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas. Vilnius: TEV.
13. Mackevičius J. (2009). Finansinių ataskaitų auditas ir analizė. Procedūros, metodikos ir vertinimai. Vilnius: TEV.
14. Mackevičius J., Valkauskas R. (2010). Integruota įmonės finansinės būklės ir veiklos rezultatų analizės metodika. Verslas: teorija ir praktika, 11(3), 213 – 221.

15. Martišius S., Kėdaitis V. (2010). Statistika. 1 dalis. Statistinės analizės teorija ir metodai. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
16. Rutkauskas V. (2001). Finansinės veiklos valdymas. Daktaro disertacija. Socialiniai mokslai, ekonomika. Vilnius, Vilniaus Gedimino technikos universitetas.
17. Rutkauskas A.V., Damašienė V. (2002). Finansų valdymas. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla
18. Siegel J.G., Shim J.K. Hartman S.W. (1995). Przewodnik po finansach. Warszawa: PWN.
19. Weygandt J. J., Kieso D. E., Kimmel P. D. (2005). Accounting Principles. John Wiley and Sons, Inc., p. 774 – 785.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ И АНТИЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕНТЫ

*С.Г. Вегера, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Возрастающее внимание мирового сообщества к экологическому императиву устойчивого развития предопределило необходимость разработки методики определения экологической и антиэкологической земельной ренты, имеющей особое научное и практическое значение с позиции макроэкономики для расчетов индикаторов экологически устойчивого развития страны. Одновременно создание стимулирующего экономического механизма неистощимого рационального природопользования с целью нейтрализации внутренних источников угроз национальной безопасности в экологической сфере требует адекватного формирования информации о системной взаимосвязи между ресурсами природной среды и результатами экономики как на уровне государства в рамках системы национальных счетов, так и на уровне отдельной организации в системе бухгалтерского учета.

В результате проведенного исследования разработана методика определения и бухгалтерского учета экологической и антиэкологической земельной ренты в рамках построения системы эколого-экономического учета на уровне организации. Суть предлагаемой методики заключается в систематическом определении экологической и антиэкологической земельной ренты на основе данных локального мониторинга в рамках проведения экологического аудита. В связи с тем, что при проведении экоаудита по одним характеристикам земельного участка может происходить улучшение (стоимостным выражением которого является *экологическая земельная рента 2 расширенная* $R_{эп}$), а по другим – ухудшение (стоимостным выражением которого является *антиэкологическая земельная рента* $R_{аз}$), обобщающим показателем, на наш взгляд, будет являться суммарный эколого-экономический результат землепользования (\mathcal{E}_ϕ), который предлагаем определять по формуле

$$\mathcal{E}_\phi = R_{эп} - R_{аз}. \quad (1)$$

Исходя из научно обоснованной в первой главе экономической сущности антиэкологической земельной ренты ее обратным выражением является эколого-

экономический ущерб. В этой связи за основу определения антиэкологической земельной ренты предлагаем взять действующую методику исчисления размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде, разработанную Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь и утвержденную Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.07.2008 № 1042 (в редакции постановления Совета Министров от 31.12.2010 № 1940), которая учитывает виды деградации (загрязнение земель химическими и иными веществами, водная эрозия, ветровая эрозия, ухудшение культур технического состояния сельскохозяйственных земель и др.), показатели деградации (превышение норматива предельно допустимой или ориентировочно допустимой концентрации химических и иных веществ, уменьшение мощности плодородного (гумусированного) слоя почвы и др.) и степени деградации (низкая, средняя, высокая, очень высокая).

Проведенное исследование позволило выявить, что разрабатываемые в настоящее время в нормативных документах и специальной экономической литературе методики нацелены на выявление и определение величины экологического вреда. Однако эффективная система природопользования должна выполнять не только фискальную, но и стимулирующую функцию. С точки зрения научно обоснованного ранее [1] *принципа прямой зависимости собственного капитала организации от ее вклада в воспроизводство природного капитала страны как части национального богатства* должен оцениваться вклад каждой организации не только отрицательный, но и положительный, поэтому определение величины экологической земельной ренты расширенной воспроизводственной имеет особую актуальность и практическую значимость.

В результате, опираясь на действующую в Республике Беларусь методику исчисления размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде, основанную на выявлении и стоимостной оценке ухудшений показателей состояния земли, представляется целесообразным дополнить указанную методику расчетом показателей улучшения, принимая за основу разработанные Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь виды, показатели деградации и интервалы их значений. Предлагаемая методика определения экологической и антиэкологической земельной ренты представлена в таблице.

Учет экологической и антиэкологической ренты дает возможность не только учесть экологические нарушения и вычесть вызванные ими потери из 1) финансовых результатов организации (уровень микроэкономики) или 2) ВВП, валовых внутренних накоплений, чистого внутреннего продукта и др. показателей (уровень макроэкономики), но и отразить расширенное воспроизводство природного капитала. Если экономическое развитие не только не вызывает экологических нарушений, но и улучшает состояние окружающей среды, то отрицательные величины экологических нарушений меняются на положительные показатели, отражающие прирост природного капитала в смысле оздоровления окружающей природной среды.

В бухгалтерском учете выражение эколого-экономического результата землепользования, определяемого на основе экологической и антиэкологической земельной ренты, предлагаем отражать в активе баланса как экологическое истощение либо экологическое улучшение по счету «Земельный участок».

Исходя из принципа двойственности в пассиве баланса выражением эколого-экономического результата землепользования, на наш взгляд, должен служить добавочный экологический (антиэкологический) капитал, который предлагаем отражать на одноименном активно-пассивном счете «Добавочный экологический (антиэкологический) капитал».

Модель счета «Добавочный экологический (антиэкологический) капитал» представлена на рисунке.

«Добавочный экологический (антиэкологический) капитал»	
Дебет	Кредит
C_n – добавочный антиэкологический капитал на начало отчетного периода	C_n – добавочный экологический капитал на начало отчетного периода
Оборот по дебету	Оборот по кредиту
<ul style="list-style-type: none"> • Уменьшение добавочного экологического капитала • Увеличение добавочного антиэкологического капитала • Списание добавочного экологического капитала при выбытии земельного участка 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение добавочного экологического капитала • Уменьшение добавочного антиэкологического капитала • Списание добавочного антиэкологического капитала при выбытии земельного участка
C_k – добавочный антиэкологический капитал на конец отчетного периода	C_k – добавочный экологический капитал на конец отчетного периода

Рис. Модель счета «Добавочный экологический (антиэкологический) капитал»

Источник: собственная разработка в рамках предлагаемой методики учета экологической и антиэкологической земельной ренты.

Таблица

Предлагаемая методика определения экологической и антиэкологической земельной ренты

Предлагаемая методика определения величины антиэкологической земельной ренты	Предлагаемая методика определения величины экологической земельной ренты 2 расширенной
$R_{aэ} = \sum_{i=1}^n U_i, \quad (2)$	$R_{эп} = \sum_{i=1}^n \Pi_i, \quad (6)$
где $R_{aэ}$ – величина антиэкологической земельной ренты в рублях; U_i – величина эколого-экономического вреда по i -тому виду деградации в руб.; n – виды деградации	где $R_{эп}$ – величина экологической земельной ренты 2 расширенной в рублях; Π_i – величина эколого-экономического прироста по i -тому виду улучшения в руб.; n – виды улучшения

<p>Величину эколого-экономического вреда (U_i) предлагаем определять по действующей методике определения эколого-экономического вреда i-тому виду деградации, разработанной Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь и утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.07.2008 № 1042 (в редакции постановления Совета Министров от 31.12.2010 № 1940)</p>	<p>Величину эколого-экономического прироста (Π_i) предлагаем определять по аналогии с действующей методикой определения эколого-экономического вреда (формулы 3, 4, 5), но по показателям, характеризующим не деградацию, а улучшение земельного участка</p>
$U_i = \max(U1_i; U2_i) \quad (3)$ <p>где $U1_i$ – величина эколого-экономического вреда по первому варианту расчета; $U2_i$ – величина эколого-экономического вреда по второму варианту расчета</p>	$\Pi_i = \max(\Pi1_i; \Pi2_i) \quad (7)$ <p>где $\Pi1_i$ – величина эколого-экономического улучшения по первому варианту расчета; $\Pi2_i$ – величина эколого-экономического улучшения по второму варианту расчета</p>
$U1_i = T \cdot P_i \cdot Ku \cdot B, \quad (4)$ <p>где T – таксы в базовых величинах за один квадратный метр, один гектар; P_i – количественный показатель: площади деградированных земель (включая почвы) соответственно в квадратных метрах, гектарах; Ku – коэффициенты в зависимости от удаленности от городской черты земельного участка, функционального назначения земель и пр.; B – значение базовой величины, установленное на дату составления акта об установлении факта причинения вреда окружающей среде, в белорусских рублях.</p>	$\Pi1_i = T \cdot P_i \cdot Ku \cdot B, \quad (8)$ <p>где T – таксы в базовых величинах за один квадратный метр, один гектар; P_i – количественный показатель: площади улучшенных земель (включая почвы) соответственно в квадратных метрах, гектарах; Ku – коэффициенты в зависимости от удаленности от городской черты земельного участка, функционального назначения земель и пр.; B – значение базовой величины, установленное на дату составления акта об установлении факта улучшения земельного участка, в белорусских рублях.</p>
$U2_i = C \cdot Kn, \quad (5)$ <p>где C – кадастровая стоимость земельного участка по материалам кадастровой оценки; Kn – соответствующие коэффициенты: при низкой степени деградации этих земель – 0,25; средней – 0,5; высокой – 0,75; очень высокой – 1.</p>	$\Pi2_i = C \cdot Ku, \quad (9)$ <p>где C – кадастровая стоимость земельного участка по материалам кадастровой оценки; Ku – соответствующие коэффициенты: при низкой степени улучшения этих земель – 0,25; средней – 0,5; высокой – 0,75; очень высокой – 1.</p>

Источник: собственная разработка в рамках предлагаемой методики определения экологической и антиэкологической земельной ренты на основании Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 17.07.2008 № 1042 (в редакции Постановления Совета Министров от 31.12.2010 № 1940).

Предлагаемая методика учета экологической и антиэкологической земельной ренты с отражением в балансе организации эколого-экономического эффекта землепользования обеспечит практическую реализацию научно-обоснованного *принципа*

прямой зависимости собственного капитала организации от ее вклада в воспроизводство природного капитала страны как части национального богатства; будет способствовать решению проблемы асимметричности информации субъектов хозяйствования в части экологических аспектов землепользования, обеспечению устойчивого природопользования, поддержания экологических функций почв и реализации мер по борьбе с их деградацией и загрязнением; будет являться стимулирующим экономическим механизмом для обеспечения неистощимого рационального использования и охраны земель в условиях развития земельных отношений.

Литература

1. Вегера, С.Г. Учет земельной ренты в современной системе экономических отношений: методологические проблемы и принципы / С.Г. Вегера // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 2. – С. 3 – 6.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Л. Виллис, лектор, Миколо Ромерио Университет,
г. Вильнюс, Литовская Республика*

До 1970 г. слияния и поглощения предприятий было редким явлением в мировой экономике, это время ознаменовалось больше созданием новых предприятий. Сегодня слияния предприятий становятся чуть ли не главным инструментом для достижения максимальной отдачи от инвестиций. Пионером процесса слияния компаний стали США, позже эта тенденция распространилась по всему миру.

Существуют пять активных периодов слияния и поглощения предприятий, имеющих отличительные особенности и представляющие особенный характер того времени [Gaughan, 2007; Cassiman, Colombo, 2006]. Все эти периоды характеризуются повышенной активностью слияний на рынке, за которой следует период затишья с минимальным объемом рыночных операций. Самая яркая волна слияний и поглощений предприятий захлестнула рынки США, в Европе эти процессы были отмечены лишь в Германии и Великобритании.

Все пять волн слияния и поглощения компаний оказали самое большое влияние на рынки США. Благодаря им была преобразована промышленность США, состоящая из малых и средних предприятий, в современную форму, в которой доминируют крупные транснациональные компании [Cassiman, Colombo, 2006]. Каждая из этих волн поднималась во время экономического подъема, и условия для развития предприятий были самые благоприятные. Все пять волн зависели от одного или комбинации нескольких основных экономических факторов, таких, как: рост цен на акции, падение процентных ставок и стремительного технологического прогресса. Хотя все указанные факторы и влияют на ры-

ночную экономику в целом, создавая благоприятные условия для объединения, однако сектор частоты слияний определяет специфика определенной отрасли хозяйства.

Существует много предположений о причине образования волн слияний и поглощений, но наибольшего признания получила так называемая теория промышленного шока [Mitchell, Mulherin, 1996]. Эта теория гласит, что волны слияния вызваны не обычным показателем экономического роста, а определенным шоком в различных отраслях промышленности. Промышленные шоки (дерегулирование рынка, существенные изменения в структуре себестоимости, земельные инновации и новые способы финансирования), которые могут изменить структуру рынка, определяются как факторы, влияющие на структуру отрасли. В случае таких шоков фирмы вынуждены предпринимать определенные внутренние или внешние усилия, для поддержки конкурентоспособности на рынке, а это, в итоге, определяет перераспределение активов компаний между различными отраслями.

Mitchell, Mulherin (1996) выделили три основные шока, комбинация которых приводит к образованию волн слияния и поглощения предприятий.

1) Экономические шоки, то есть события, нагнетающие темп роста промышленности. Компании вынуждены догонять растущий рынок, а слияния и поглощения – более ускоренная форма расширения, чем нормальный внутренний рост.

2) Регуляционные шоки. Они происходят при смене определенных правовых элементов, ограничивающих слияния и поглощения предприятий.

3) Технологические шоки. К ним могут быть причислены различные виды технологических инноваций, в большой степени влияющие на рынки и создающие подчас целые отрасли промышленности.

Однако одной теории промышленного шока недостаточно, чтобы объяснить причину возникновения волн слияний и поглощений. Дополнительные причины этого феномена можно разделить на две группы: неоклассические и поведенческие.

Сторонники **неоклассической гипотезы** утверждают, что не меньшее влияние, нежели теория промышленного шока, на слияния предприятий оказывает ликвидность капитала, находящегося на рынке. Исследователи Eisfeld и Rampini (2003) доказали, что большие циклические колебания ликвидности капитала на рынке оказывают значительное влияние на капитальные трансферты. Shleifer, Vishny (2003) утверждают, что основной причиной волн слияния является увеличивающийся денежный поток, повышающий ликвидность предприятий, освобождающий их финансы и приводящий цену компаний к ее реальной стоимости. Harford (2005) подтверждает мнение о том, что фирмы с большими запасами наличности более активны на рынке приобретений. В результате промышленные шоки могут привести к перераспределению ресурсов и, следовательно, к волне слияний и поглощений предприятий только при условии достаточной ликвидности рыночного капитала.

Сторонники **поведенческой гипотезы** утверждают, что на увеличивающуюся активность слияний в течение относительно короткого периода времени, в основном, влияет увеличивающаяся активность самого фондового рынка. По мнению Shleifer, Vishny (2003), «бычий рынок» создает условия потенциальным покупателям, используя свои акции с завышенными по стоимости активами, приобретать предприятия с заниженно оцененными активами. К этому добавляется и часто завышенный синегетический эффект, позволяющий создавать добавочную стоимость там, где на самом деле ее не существует. Rhodes-Kropf, Viswanathan (2003) утверждают, что рациональная поведенческая модель показывает корреляцию между рыночным этапом и волнами слияния. Рациональные покупатели, не располагающие полным объемом информации о качестве активов продавца, готовы принять предложения от компаний с завышенной стоимостью активов в период рыночного бума. Verter (2002) также подтверждает, что созданная разница между реальной (справедливой) и искусственной стоимостью акций воздействует на активность слияний предприятий.

Основные волны слияний предприятий были отмечены в 1897, 1918, 1963, 1981 и 1993 годах.

Большинство авторов, исследуя волны слияний и поглощений, отмечают несколько разные промежутки времени, в течение которых эти волны происходили [Cassiman, Colombo, 2006; DePamphilis, 2003; Gaughan, 2007, Lipton, 2006]. Однако все пять волн в общем получили одинаковые характеристики, и авторы одинаково отметили самые активные периоды слияния [Cassiman, Colombo, 2006].

Период 1887 – 1906 гг. был отмечен *волной горизонтальных слияний*. Эта волна последовала за экономической депрессией 1883 года. Больше всего на нее повлияло стремление предприятий к эффективности предпринимательства, миграция на запад и изменения в области технологий.

В этот период восстановления экономики, а значит, и финансовых рынков были созданы общества, несущие ответственность за процветание нефтедобывающей, сталелитейной, железнодорожной и других отраслей промышленности. Горизонтальные слияния небольших предприятий стали повышать риск образования монополии металло-, горнодобывающей и транспортной сфер США. Упразднение законодательной базы предприятий также отчасти стало одной из причин возникновения волны слияний и поглощений. Гребнем этой волны стало внедрение в практику антимонопольного закона на горизонтальные слияния и Первая мировая война.

1918 – 1929 годы ознаменовали *волну повышенной концентрации*. Этот период пришелся на этап причастия США к Первой мировой войне, что обусловило послевоенный подъем экономики. Предприятия продолжали сливаться, укрепляя позиции на рынке. Появившиеся олигополии вызывали сомнения в эффективности антимонопольного закона США. В то же время активизировались и вертикальные слияния в секторах, зависящих от распределения ресурсов. Благодаря им были созданы одни из первых компаний, управляющие всем процес-

сом производства и инфраструктурой поставок. Например, Ford – производитель автомобилей – расширила свою деятельность от сборки автомобилей до выплавки стали, транспортировки сырья и даже добычи железа [Lipton, 2006]. Дальнейшее развитие железных дорог и роста автомобильной промышленности помогло трансформировать внутренние рынки, охватывающие один или несколько штатов, в рынки, охватывающие все государство. Волна увеличивающейся концентрации закончилась в 1929 году в результате распада фондовых бирж и в начале периода Великой депрессии.

В период 1958 – 1971 г. прошла *волна конгломератных слияний*, ознаменовавших развитие финансовой инженерии и появление конгломератов. Это один из самых длинных в истории фондовых бирж и экономического роста период, приведший к рекордному значению отношения стоимости акций и прибыли (P/E) компаний. Предприятия, достигнувшие высокого уровня показателя P/E , начали использовать возможность слияния и приобретения компаний с целью увеличения получаемой прибыли с одной акции (индекс EPS). Предприятия, условно имеющие высокое значение показателя P/E , могли приобрести предприятия с низким уровнем этого показателя и после процесса слияния компаний увеличить значение EPS. В это время компании приступили к диверсификации линии производимых продуктов и услуг, создавая конгломераты. Этот период закончился в результате падения стоимости акций конгломератных предприятий в 1970 г. Диверсификация так и не помогла конгломератам достичь прибавочной стоимости.

Волна утверждения на рынке охватила 1978 – 1989 период, который часто называют волной слияний. Первый агрессивный выкуп состоялся в 1974 году, когда производящая строительное оборудование компания «Inco» с помощью Инвестиционного банка Morgan Stanley переняла компанию ESB. Этот инцидент дал начало сотрудничеству инвестиционных банков и компаний в процессе агрессивного поглощения предприятий. Не меньшее значение в этот период приобрели и ставшие популярными производные ценные бумаги, и ненадежные облигации. В 1980 году впервые в истории осуществляемые иностранными государствами приобретения США превысили инвестиции США в Канаду, Европу и другие государства восточного побережья. Во время этой волны некоторые крупные предприятия впервые стали объектом поглощения. Концом периода утверждения на рынке можно считать 1990 год, ознаменовавшийся крахом ненадежных облигаций на рынке и появлением серьезных проблем с капиталом коммерческих банков.

Период с 1993 года по настоящее время получил название как *большая волна слияний*. Эта волна характеризуется ростом международных транзакций с высокой стоимостью. Европейские компании более чем когда-либо активно участвуют на рынке слияния и поглощения предприятий. Снижение торговых барьеров, упрощение правовой базы, технический прогресс и глобальное распределение капитала привели к самому длительному в истории росту экономики и цен на акции.

В заключение важно отметить, что активность слияний и поглощений предприятий на рынке напрямую зависит от таких факторов, как ликвидность корпоративного капитала, преобладающие настроения инвесторов на фондовых рынках, технический прогресс, изменения в законодательной базе и т.д. Все пять волн, захлестнувшие рынок слияний и поглощений предприятий, имеют ряд сходств и различий, продиктованных вызовами своего времени. Теоретики до сих пор спорят о том, в полном ли объеме учтены все факторы, спровоцировавшие мировые волны слияний, и строят новые оптимистичные и пессимистичные сценарии по вопросу слияния и поглощения предприятий на будущее. Однако ясно одно: в изменчивом, глобализированном мире предпринимательства и ужесточения конкуренции компании будут все время искать новые, нетрадиционные пути укрепления своих позиций на рынке.

Литература

1. Gaughan, P.A. 2007. Mergers, Acquisition and Corporate Restructurings // John Wiley & Sons.
2. Cassiman, B.; Colombo, M.G. 2006. Mergers and Acquisitions: The Innovation Impact // Edward Elgar Publishing.
3. Mitchell, M.; Mulherin, J.H. 1996. The Impact of Industry Shocks on Takeover and Restructuring Activity // Journal of Financial Economics Vol. 41: p. 193 – 229.
4. Eisfeldt, A.; Rampini, A. 2003. Capital reallocation and liquidity // Northwestern University Working Paper.
5. Shleifer, A.; Vishny, R. 2003. Stock market driven acquisitions // American Economic Review Papers and Proceedings 80: p. 148 – 153.
6. Harford, J. 2005. What Drives Merger Waves // Journal of Financial Economics. Vol. 77(3): p. 529 – 560.
7. Rhodes-Kropf, M.; Viswanathan, S. 2003. Market valuation and merger waves forthcoming // Journal of Finance.
8. Verter, G. 2002. Timing Merger Waves // Harvard University mimeo.
9. Lipton, M. 2006. Merger Waves in the 19th, 20th and 21st Centuries // York University: Osgoode Hall Law School.
10. Galpin, T.J.; Herndon, M. 2000. The Complete Guide to Mergers and Acquisitions: Process Tools to Support M&A Integration at Every Level // Jossey-Bass.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

*Л.П. Гайжаускас, д. с. н., доцент, Р.А. Валкаускас, д. с. н., доцент,
Вильнюсский университет, Литовская Республика*

Введение. Успех деятельности предприятий на высококонкурентном, а в последнее время и достаточно нестабильном рынке, зависит от множества взаимосвязанных факторов. Одним из важных инструментов, позволяющих уменьшить неопределенность рынка и добиться поставленных целей, признается хорошо отлаженная на всех уровнях управления система планирования и контроля

результатов деятельности, важной составной частью которой является бюджетирование. Во всех развитых странах рыночной экономики бюджеты уже более полувека являются общепризнанным, подтвердившим практическую значимость средством управления. По данным исследований, бюджеты в той или иной степени используют 91% крупных промышленных компаний в США, 93% – в Японии, 100% – в Англии, Голландии, Австралии (Horngren, Foster, Datar, 2000). Но применение бюджетов в Литве, наверное, как и в других постсоветских странах, сталкивается с немалыми проблемами из-за недостатка опыта, наследия плановой экономики и других причин. Предприятия стараются планировать одни или другие показатели деятельности, такие, как прибыль, объемы продаж, инвестиции, потоки денежных средств и другие, но это, как правило, одноразовые, несистемные и мало результативные проекции будущего. Использование бюджетов создает предпосылки для объединения финансовых, материальных, трудовых и управленческих ресурсов для достижения поставленных перед предприятием целей.

Цель исследования – описать историческое развитие, назначение и практическое применение бюджетов, выявить преимущества и недостатки бюджетирования на предприятиях.

Методы исследования – анализ научной литературы, опрос менеджеров предприятий Литвы, методы сбора, группировки информации.

Исторические аспекты бюджетирования.

Английское слово «budget» произошло от французского «bougette» и латинского «bulga», которыми в средневековье назывался кожаный мешок или большой кошелек, подвешенный к седлу коня путешественника. Слово «бюджет» в XIX веке было использовано для обозначения планирования доходов и расходов государств, а впоследствии, в начале XX века – и для процессов планирования бизнес-предприятий.

Использование бюджетов для планирования деятельности коммерческих предприятий с позиций бухгалтерского учета является исторически молодым явлением. Некоторые теоретические аспекты основ бюджета были сформулированы в идеях камеральной бухгалтерии во второй половине XVIII века. Суть подхода состояла в составлении сметы доходов и расходов, каждый вид доходов и расходов представлял строго определенную статью, а бухгалтер контролировал, как соблюдается финансовый план (Соколов, 1996). Но ранние идеи бюджетирования, из-за отсутствия потребности на рынке, не получили практического признания. Теоретическое и практическое развитие идей бюджетирования в начале XX века было обусловлено двумя основными факторами: обострившейся конкуренцией на мировых рынках и новыми исследованиями в области научного управления (Emerson, Taylor, Fayol, Bata и др.). Практическое применение бюджетов, начатое в США, распространилось и на предприятиях стран Европы. Пионерами применения бюджетов стали крупные, известные компании: Du Pont, General Motors в США, Siemens в Германии, Saint Gobain, Electricite de France во

Франции и другие (Hope, Fraser, 1997). Период до второй мировой войны можно считать периодом разработок и внедрения классической теории бюджетирования, а после – периодом всеобщего применения. В седьмом десятилетии XX века были сформулированы все основные функции классического бюджета, бюджетирование стало неотъемлемой частью управленческого учета, системой планирования и контроля деятельности предприятий (Hope, Fraser, 1999). В этот период бюджеты стали самым распространенным инструментом учета для планирования и контроля деятельности организации (Horngren, Foster, Datar, 2000).

В последнее время теория традиционного бюджетирования нередко подвергается критике. Аргументы критики чаще всего сводятся к изменившимся условиям на рынке, по сравнению с бывшими в середине XX века, развитием новых направлений в менеджменте и управленческом учете, таких, как калькулирование себестоимости по методу ABC, ABC менеджмент, сбалансированный учет и других. Наиболее отрицательное отношение к бюджетам сводится к отказу от них и применению управления «за бюджетом» (Beyond Budgeting). Основатели круглого стола системы Beyond Budgeting J. Hope и R. Fraser выделяют три основные причины недовольства руководителей бюджетами: большие расходы и затраты времени; бюджет не учитывает меняющихся условий; может быть использован только раз в год (Hope, Frazer, 2003).

Несмотря на критику, предприятия не склонны отказаться от бюджетов. Опрос в 2000 г. 650 шведских компаний показал, что 86% из них используют традиционную систему бюджетирования, и только 14% – усовершенствованную, дополненную некоторыми элементами из новых методов управления и управленческого учета (Ekholm, Wallin, 2000). По данным опроса 212 организаций, проведенного Т. Libby и М. Lindsay в 2007 г., руководители согласны, что бюджетирование не лишено недостатков, но подавляющее большинство из них не видит альтернативы бюджетам (Libby, Lindsay, 2007). В 2010 г. те же авторы провели дополнительное исследование в организациях Северной Америки, результаты которого похожи: бюджеты имеют недостатки, но они все-таки играют основную роль в управлении организациями (Libby, Lindsay, 2010). Бюджеты на практике показали и показывают свою эффективность, поэтому об их отмене, по нашему мнению, говорить еще рано. Тем более, что традиционная система бюджетирования может быть дополнена, что на практике и делается, новыми элементами, например, показателями сбалансированного учета, составляются так называемые «скользящие бюджеты», применяется функциональный подход к затратам и т.д. Такой подход направлен на повышение результативности бюджетов и не меняет принципов и сущности бюджетирования,

Преимущества бюджетирования

Как уже упоминалось выше, составление и контроль бюджетов требует определенных организационных ресурсов и времени. Понимание преимуществ и недостатков бюджетирования позволяет оценить полезность бюджетов и необходимые затраты. Выбор использовать или нет бюджеты, в каком объеме, и дру-

гие аспекты, определяется, как правило, будущей пользой, преимущества должны преобладать над недостатками.

Преимущества бюджетов чаще всего оцениваются по функциям, которые они выполняют. К основным, важнейшим многие авторы относят следующие функции (Anthony, Govindarajan, 2006; Drury, 2007; Needles, Powers, Crosson, 2010; Harris, McCaffer, 2006; Lakis, Mackevičius, Gaižauskas, 2010):

1. Стимулируют планирование своей деятельности. На начальном этапе составления бюджетов менеджеры разных уровней оценивают перспективы своей деятельности, определяют будущие объемы продаж продукции или услуг, доходы и расходы, прибыль, необходимые инвестиции и другие важные показатели. Постоянная работа над бюджетами, уточняя, определяя их выполнение, составляя новые, позволяет определить живучесть выбранных направлений деятельности, будущие потоки денежных средств, возможные опасности и нежелательные последствия. Использование бюджетов позволяет достаточно оперативно пользоваться существующими на предприятии возможностями, чтобы избежать нежелательные последствия и решать проблемы до их наступления.

2. Выполняют координирование деятельности. Составление бюджетов подразделений, последующее их согласование и объединение в основном бюджете помогает координировать деятельность подразделений и руководителей этих подразделений. Следует предполагать, что руководители подразделений лучше всего понимают свои возможности и потребности, как их бюджеты согласовываются с бюджетами других подразделений, какие будут последствия, если бюджеты подразделений будут несогласованны. Составление бюджетов объединяет усилия всех работников предприятия, а менеджеры и бухгалтера работают как единая команда, чтобы каждый из них мог достичь желаемых результатов, не превышая допустимых затрат. Кроме того, бюджеты руководителям нижних звеньев помогают понять назначение и функции на предприятии.

3. Осуществляют организацию деятельности и мотивирование менеджеров. В бюджетах определяются процессы деятельности, затраты на достижение результатов – доходов, прибыли, т. е. определяются своеобразные рамки, регламентирующие деятельность подразделений и предприятия в целом для достижения поставленных целей. Бюджеты также определяют ответственность менеджеров разных уровней за будущие результаты деятельности, что позволяет им осознать, какие результаты от них требуются. Если работники предприятия активно участвовали в составлении бюджетов для достижения целей их подразделений, бюджеты становятся достаточно активным стимулятором для достижения этих целей. Конечно, есть множество других способов мотивации работников, но и возможность достичь целей, поставленных в бюджете, получить за это признание и вознаграждение – тоже достаточно серьезный мотив и стимул.

4. Повышают инициативу работников. Составление и контроль выполнения бюджетов заставляет работников предприятия вложить больше усилий и тщательнее выполнять работу в своей области ответственности. Бюджеты уста-

навливают требуемые стандарты, в которых предусмотрены желаемые результаты и даты достижения. Постоянное использование, корректировка, оценка достигнутых результатов обязывает учиться на ошибках прошлого, облегчает новым работникам адаптацию в коллективе.

5. Выполняют контроль деятельности. Последующий этап контроля выполнения бюджетов позволяет подразделениям и предприятию в целом осуществить более тщательную оценку деятельности. Сопоставление плановых показателей бюджета и фактически достигнутых, выявление отклонений и причин их возникновения позволяет наметить инструменты воздействия и принять решения по корректировке деятельности до того, когда что-то исправить будет уже поздно.

Недостатки бюджетирования

Как и каждый процесс человеческой деятельности, использование бюджетов без указанных явных преимуществ, конечно, имеет и свои недостатки, несмотря на желания поклонников бюджетирования их умолчать. Основными недостатками бюджетирования следует признать:

1. Увеличение объемов «бумажной» работы. Использование бюджетов потребует немалого количества документов как на этапе составления, так и на этапах контроля и корректировки. Заполнение разных документов, связанных с бюджетами, неизбежно, что нередко отчасти отвлекает менеджеров от их непосредственной деятельности. Количество документов может быть уменьшено, если пользователи бюджетов главное внимание будут уделять не конечным целям, а путям достижения этих целей.

2. Потребность трудовых затрат. По данным опроса, проведенного авторами на предприятиях Литвы, достаточно долго использующих хорошо отлаженные системы бюджетирования, бухгалтера и менеджеры отметили потребность немалых затрат трудового времени. Еще больших затрат времени требует внедрение и отладка бюджетов. Менеджеры и бухгалтера, без основной работы, должны уделять дополнительное время как на составление бюджета, так и вопросам контроля выполнения, осмыслению возникших проблем и поиску путей решения.

3. Может привести к неудовлетворенности работников. На практике работники предприятий нередко принимают бюджеты с недоверием, особенно на уровне подразделений. Как показал упомянутый опрос, работники подразделений в бюджете видят больше, нежели уменьшение затрат: возможное увеличение рабочего времени, повышение выработки, возможное уменьшение рабочих мест и т. д. Недоверие тем больше, чем натянутее показатели бюджета. Недоверие работников к бюджетированию можно уменьшить, вовлекая работников в составление бюджетов: чем больше работники будут участвовать в составлении бюджета, тем больше можно надеяться на их вклад на этапе выполнения.

Также необходимо подчеркнуть своеобразные «подводные камни», с которыми предприятия могут сталкиваться в процессе использования бюджетов:

- Политические и конкурентные интриги (получая госзаказы, Европейскую помощь, субсидии, дотации и другие льготы), которые могут иметь влияние на распределение ресурсов.
- Конфликты между менеджерами подразделений, контролерами выполнения бюджета и высшим руководством предприятия.
- Распространение ложной информации о бюджетах по неформальным каналам.
- Желание менеджеров низших уровней завязать объемы контролируемых ресурсов.

Выводы. По данным исследований, бюджеты в той или иной степени используют большинство западных компаний. Но применение бюджетов в Литве, как и в других постсоветских странах, сталкивается с немалыми проблемами из-за недостатка опыта, наследия плановой экономики и других причин. Использование бюджетов создает предпосылки для объединения финансовых, материальных, трудовых и управленческих ресурсов для достижения поставленных перед предприятием целей.

Теория традиционного бюджетирования в последнее время нередко подвергается критике. Аргументы критики чаще всего сводятся к изменившимся условиям на рынке по сравнению с бывшими в середине XX века, развитием новых направлений в менеджменте и управленческом учете. Несмотря на критику, предприятия не склонны отказаться от бюджетов. Бюджеты на практике показали и показывают свою эффективность, а традиционная система бюджетирования может быть дополнена новыми элементами, например, показателями сбалансированного учета, может применяться функциональный подход к затратам и т. д.

Понимание преимуществ и недостатков бюджетирования позволяет оценить полезность бюджетов и необходимые затраты. Выбор использовать или нет бюджеты, в каком объеме и другие аспекты, определяется, как правило, будущей пользой, преимущества должны преобладать над недостатками.

К основным преимуществам бюджетирования следует отнести: стимулирует планировать свою деятельность, выполняет координацию деятельности, осуществляет организацию деятельности и мотивирование менеджеров, повышает инициативу работников, выполняет контроль деятельности.

Основными недостатками бюджетирования следует признать: увеличение объемов «бумажной» работы, потребность трудовых затрат, возможная неудовлетворенность работников.

Литература

1. Anthony, R.N.; Govindarajan, V. (2006). Management control systems. Boston: Irwin. 768 p.
2. Drury, C. (2007). Management and cost accounting. Thomson. 775 p.
3. Ekholm, B.G.; Wallin, J. (2000). Is the annual budget really dead? The European Accounting Review, Vol. 9, Issue 4, p. 519-539.

4. Harris, F.; McCaffer, R. (2006). Modern construction management. Oxford: Blackwell. 990 p.
5. Hope, J.; Fraser R. (1997). Beyond budgeting: building a new management model for the information age. Management accounting, London, 75 (11), p. 20-26.
6. Hope, J.; Fraser R. (1999). Take it away. Accountancy, London, 123 (5), p. 50-51.
7. Hope, J.; Fraser R. (2003). Beyond budgeting: How managers can break from the annual performance trap. Published by Soundview Executive Book Summaries, Vol. 25, Nr. 9 (3 parts), Part 1, p. 6-18.
8. Horngren, Ch. T.; Foster, G.; Datar, S.M. (2000). Cost Accounting. A Managerial Emphasis. Prentice Hall. 1008 p.
9. Lakis, V; Mackevičius, J; Gaižauskas, L. (2010). Valdymo apskaitos teorija ir praktika. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla. 362 p.
10. Libby, T.; Lindsay, R.M. (2010). Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North-American budgeting practice Management Accounting Research, Vol. 2, Issue 1, p.56- 75.
11. Libby, T.; Lindsay, R.M. (2007). Beyond budgeting or better budgeting. Strategic Finance, Vol. 89, Issue 2, p. 47-52.
12. Needles, B.; Powers, M.; Crosson, S. (2010). Financial and managerial accounting. South-Western cengage: Mason. 666 p.
13. Соколов, Я. (1996). Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. Соколов. – Москва: Аудит, ЮНИТИ. – 638 с.

ПРЕДМЕТ И МЕТОД УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЛИНГА

Б.Р. Гареев, к. э. н., ассистент, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Российская Федерация

На современном этапе своего развития бухгалтерский управленческий учет и контроллинг представляют собой совокупность прикладных процедур и идей учета и управления. Вероятно, в виду преимущественно практической направленности и относительной молодости дисциплин составляющие их процедуры остаются разрозненными. Они касаются различных аспектов хозяйственной жизни организаций и при этом дают различное толкование признаков и факторов эффективной хозяйственной деятельности. Например, концепция управления на основе показателя маржинального дохода или информации директ-коста подразумевает, что прекращение убыточной деятельности приведет к отрицательному эффекту, если доход от нее покрывает переменные издержки. Развитой директ-кост предполагает такое сокращение одновременно с сокращением постоянных издержек. При этом управление на основе данных директ-коста, представленного в теории, не учитывает возможности повышения доходов сверх дополнительных постоянных издержек за счет совершенствования продукта, рекламы и т.д. Игнорируя идеи директ-коста и управления на основе маржинального дохода, концепции целевого калькулирования, стоимостно-ориентированного

управления и др., полагаются на прибыль, исчисленную с учетом постоянных и косвенных расходов. Отсюда возникают следующие проблемы прикладного использования управленческого учета и контроллинга: во-первых, различные их процедуры дают разрозненную картину хозяйственной жизни организации; во-вторых, формируется противоречивая управленческая информация.

В специализированной литературе можно наблюдать попытку решения данной проблемы, например, делением управленческого учета и контроллинга на виды: оперативный и стратегический. Однако если учесть, что управленческие действия совершаются единожды¹ и имеют результаты как в краткосрочной (оперативной), так и в долгосрочной (стратегической) перспективах, можно сделать вывод о посредственности такого подхода. Нам же представляется, что причина лежит в недостаточной проработанности научных основ дисциплин, а именно в недостаточной изученности предмета, метода и элементов метода управленческого учета и контроллинга.

Отметим, что появление управленческого учета и контроллинга явилось следствием развития бухгалтерского учета, и основной их задачей по-прежнему считается обеспечение пользователей экономической информацией. Учитывая этот факт, можно полагать, что методом управленческого учета и контроллинга, как и бухгалтерского учета, является моделирование.

Согласно определению Я.В. Соколова, «моделирование бухгалтерской процедуры – одно из средств концептуальной реконструкции фактов хозяйственной жизни и хозяйственных процессов» [4, с. 127]. Применительно к бухгалтерскому учету данное определение абсолютно справедливо, поскольку предметом здесь выступают факты хозяйственной жизни и хозяйственные процессы. В управленческом учете и контроллинге перечень предметов исследования несколько расширен. Он включает в себя: свершившиеся и ожидаемые факты хозяйственной жизни, причинно-следственные связи и управленческие решения. Отсюда следует, что моделирование как метод бухгалтерского управленческого учета и контроллинга является средством концептуальной реконструкции свершившихся и ожидаемых фактов хозяйственной жизни, причинно-следственных связей и управленческих решений.

Прикладное значение приведенного определения состоит в том, что оно уточняет функциональное содержание управленческого учета и контроллинга. Так, моделирование ожидаемых фактов хозяйственной жизни и причинно-следственных связей лежит в основе превентивной управленческой функции, моделирование управленческих решений – оптимизационной управленческой функции; моделирование отклонений свершившихся фактов от ожидаемых – контролирующей управленческой функции.

Инструментами моделирования (концептуальной реконструкции предмета исследования) в бухгалтерском учете традиционно считаются документы, реги-

¹ То есть не могут быть совершены отдельно в стратегическом или оперативном управлении.

стры учета, отчетность. В управленческом учете и контроллинге, помимо перечисленных, в данный перечень следует включить планово-контрольные расчеты. Характеризуя данный инструмент метода в сравнении с другими вышеперечисленными, отметим следующие его два свойства:

- он обладает большей элементарностью².
- он в большей степени отражает содержание реконструируемого предмета, абстрагируясь от формы представления числовых данных.

Существуют следующие варианты построения расчетных аналитических моделей:

- с помощью систем алгебраических уравнений;
- с использованием эконометрических моделей.

Систему алгебраических уравнений рационально применять в случаях детерминированной зависимости моделируемых параметров от объясняющих факторов. В данном типе зависимостей к вниманию принимаются все факторы, определяющие результат деятельности. Метод эконометрических моделей предполагает одновременное использование систем уравнений и регрессионного анализа. Уравнения регрессии большую ценность представляют при построении модели операционной деятельности, в условиях стохастических зависимостей. Изучение параметров этих уравнений позволяет оценить взаимосвязь управленческих решений с показателями, слагающими результат деятельности. Совокупность детерминированных и стохастических зависимостей составляет предмет описания планово-контрольных расчетов в учетно-аналитической модели. Обобщение современных концепций управленческого учета и контроллинга позволяет нам предложить следующую учетно-аналитическую модель (табл. 1).

Таблица 1

Учетно-аналитическая модель управленческого учета
и контроллинга

№ п/п	Форма уравнения
1	$Q_{sales} = f^Q(Q_{qonst})$
2	$P_{sales} = f^P(P_{qonst})$
3	$VC_i = f^{VC}(d_{rel}^{t;Q})$
4	$FC_i = f^{FC}(d_{rel}^t)$
5	$EBIT_t = \sum_{i=1}^n (Q_{sales} \times (P_{sales} - VC_i) - FC_i)$
6	$NOPAT_t = EBIT_t \times (1 - T)$
7	$RI_t = NOPAT_t - WACC \times CI_{t-1}$

² Под элементарностью мы понимаем однородность, первооснову явления.

Перечень моделируемых показателей и объясняющих факторов приведен в таблице 2.

Таблица 2

Перечень моделируемых показателей и объясняющих факторов

№ п/п	Обозначение	Наименование
1	Q_{sales}	Объем продаж i -того продукта (услуги)
2	P_{sales}	Цена продажи i -того продукта (услуги)
3	VC_i	Переменные затраты на производство i -того продукта (услуги)
4	FC_i	Постоянные затраты на производство i -того продукта (услуги)
5	CI_{t-1}	Требуемая величина операционного капитала
6	$EBIT_t$	Прибыль (убыток) от продаж
7	$NOPAT_t$	Чистая операционная прибыль после налогообложения
8	RI_t	Остаточный доход
9	Q_{const}	Некоторое производственно-хозяйственное ограничение
10	P_{const}	Некоторое функциональное ограничение продукта (услуги)
11	T_t	Ставка налога на прибыль
12	$WACC$	Средневзвешенная стоимость капитала
13	t	Плановый период
14	n	Количество видов продукции (услуг)

Представленная выше учетно-аналитическая модель иллюстрирует возможность интеграции различных концепций управленческого учета и контроллинга в общую учетно-аналитическую систему. Такая возможность появляется с введением в состав инструментов метода планово-контрольных расчетов.

Обобщая результаты настоящего исследования, отметим, что методом управленческого учета и контроллинга является моделирование, предметом – факты хозяйственной жизни, причинно-следственные связи и управленческие решения, элементами метода – документы, регистры учета, отчетность, планово-контрольные расчеты.

Литература

1. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для вузов [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Экономист, 2003.
3. Рашитов, Р.С. Моделирование как метод бухгалтерского учета: учеб. пособие / Р.С. Рашитов, Я.В. Соколов. – Л.: ЛИСТ им. Ф.Энгельса, 1974.
4. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2005.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С РЕМОНТОМ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

*М. Герасимов, к. э. н., доцент, Молдавская Экономическая Академия,
г. Кишинев, Республика Молдова*

Исследования свидетельствуют о том, что в практике деятельности предприятия может складываться следующая ситуация. Если автотранспортное предприятие (АТП) запланировало в том году, когда произошла авария, текущий ремонт данного автомобиля и в этих целях были созданы резервы, возникают вопросы отражения сумм:

1. Затрат, расходов по ремонту такого объекта;
2. Созданного резерва с начала года до момента ДТП и после ДТП.

К сожалению, ни в одном источнике литературы или нормативном акте даже не упоминается об этом.

На наш взгляд, здесь возможны варианты:

а) общую сумму фактических затрат на ремонт, по которому создан резерв, отнести на уменьшение созданного резерва, а резервы, включенные в состав затрат и расходов, оставить без изменений;

б) сторнировать сумму созданного резерва, а фактические расходы по ремонту объекта отнести на счет виновного лица, если оно установлено, предварительно признав как потери;

в) на уменьшение резерва списать лишь затраты на ремонт автомобиля в размере, не превышающем плановую сумму, а разницу признать как чрезвычайные потери.

Уменьшение затрат и/или расходов по ремонту автотранспортного средства (АТС) в данном случае определено соблюдением принципа осмотрительности. Накопленная сумма созданных резервов или затраты (расходы) по ремонту, отраженные при неравномерном выполнении ремонтных работ в течение отчетного периода, в данном случае будут сторнированы следующим образом:

Дебет 811 "Основная деятельность", 712 "Коммерческие расходы", 713 "Общие и административные расходы" или другой счет,

Кредит 538 "Резервы предстоящих расходов и платежей" или 251 "Текущие расходы будущих периодов".

Пример 1. В отчетном году АТП SRL "Plantrans" ежемесячно создает резервы для ремонта грузовых автомобилей, которые оказывают автотранспортные услуги на территории Республики Молдова по сдельному тарифу в размере 9 000 леев, включая текущий ремонт грузового автомобиля ZIL-164A, CH245 – 1 900 леев.

Согласно графику ремонт был запланирован на октябрь отчетного года. В мае текущего года данный автомобиль потерпел аварию, не утратив свои эксплуатационные свойства. Виновное лицо установлено. Расходы по ремонту этого объекта к возмещению составляют 24 000 леев без НДС, НДС – 4 800 леев.

По условиям данного примера АТП SRL "Plantrans", начиная с января отчетного года, будет создавать резерв на ремонт АТС бухгалтерской записью:

Дебет 811 "Основная деятельность" – 9 000 леев,

Кредит 538 "Резервы предстоящих расходов и платежей" – 9 000 леев.

В течение четырех месяцев (январь-апрель) до аварии будет создан резерв на сумму 13 868 леев ($3\,467 \times 4$), включая ремонт поврежденного автомобиля – 7 600 леев ($1\,900 \times 4$).

В мае (после аварии) созданный резерв для расходов по ремонту поврежденного автомобиля сторнируется той же бухгалтерской записью:

Дебет 811 "Основная деятельность" – 7 600 леев,

Кредит 538 "Резервы предстоящих расходов и платежей" – 7 600 леев.

Одновременно предлагаем сумму создаваемого ежемесячно резерва, начиная с мая, корректировать (в данном случае уменьшать) на сумму резерва для ремонта поврежденного автомобиля. Таким образом, если резерв, подлежащий созданию в мае-декабре отчетного года, должен составлять 72 000 леев ($9\,000 \times 8$), то после корректировки он будет равен 56 880 леев ($72\,000 - (1\,900 \times 8)$). Начиная с апреля, резерв будет создаваться ежемесячно на сумму в 7 110 леев ($56\,880 : 8$) вместо 9 000 леев.

Далее необходимо отражать ремонт объекта и возмещение затрат по нему виновным лицом.

Возможна и другая ситуация. Автотранспортное предприятие с начала года создавало резерв для ремонта автомобиля. Но, потерпев аварию, объект был отремонтирован согласно графику с одновременным устранением и дефектов, вызванных аварией (сочетание запланированного ремонта и ремонта, вызванного аварией). Возникает вопрос о способе учета этих потерь. На наш взгляд, только часть данных затрат или расходов будет признана как потери и возмещена виновным лицом. Остальную часть целесообразно отнести на затраты (расходы) в зависимости от назначения использования автомобиля (если не создан резерв) или на уменьшение созданного резерва.

Пример 2. Автотранспортное предприятие SRL "Plantrans" в сентябре 2009 года выполнило ремонт автомобиля, сочетая запланированный ремонт с устранением дефектов, возникших в результате ДТП, сумма фактических затрат составила 28 000 леев, включая сумму возмещения потерь от ДТП, подлежащую возмещению виновным лицом в размере 12 000 леев. Ежемесячно создаваемый резерв до момента аварии составляет 1 600 леев, за весь период до совершения аварии – 12 800 леев. Сумма резерва, запланированная на отчетный год, составляет 19 200 леев. Ремонтные работы были выполнены в ремонтном цехе АТП.

В данном случае необходимо считать, что для расходов по ремонту, возникших в результате ДТП, не были созданы резервы. Таким образом, расходы по ремонту в размере 16 000 леев ($28\,000 - 12\,000$) целесообразно будет отнести на уменьшение созданного резерва, а 12 000 леев – признать как чрезвычайные убытки (потери), подлежащие возмещению.

Сумма НДС от стоимости запасных частей и материалов, использованных для ремонта, вызванного ДТП, также будет восстановлена бюджету.

Если созданный резерв превышает сумму фактических затрат (расходов), определенных запланированным в отчетном году ремонтом из-за того, что часть из них была отнесена на чрезвычайные убытки (потери), то разница сторнируется бухгалтерской записью:

Дебет 811 "Основная деятельность", 813 "Косвенные производственные затраты", 812 "Вспомогательные производства", 712 "Коммерческие расходы", 713 "Общие и административные расходы" или другие счета,

Кредит 538 "Резервы предстоящих расходов и платежей".

Резерв, созданный после ремонта, будет откорректирован. Если ремонтные работы выполнены подрядным способом, то необходимо отражать также расчеты с подрядчиками и соответствующую сумму НДС.

Рассмотрим теперь ситуацию, когда поврежденный автомобиль частично утратил эксплуатационные свойства и убытки возмещаются виновным лицом.

Если АТС, потерпевшее аварию, частично утрачивает свои эксплуатационные свойства, то при составлении необходимых бухгалтерских записей, на наш взгляд, целесообразно учитывать требования § 27 и § 29 НСБУ 16 "Учет долгосрочных материальных активов". Здесь, в частности, указано, что в случае, когда актив частично утратил свои эксплуатационные свойства, а, следовательно, и экономическую выгоду, определенную при первоначальном признании, в результате стихийных бедствий (наводнение, кража и др.) или в результате аварий, поломок, то часть балансовой стоимости этого актива в размере утраты эксплуатационных свойств должна быть списана. Расходы, связанные с восстановлением эксплуатационных свойств данного актива, способствуют восстановлению утраченных экономических выгод. Поэтому они подлежат капитализации. Такая капитализация производится лишь в пределах, не превышающих стоимости возмещения восстановленного актива. Разница расходов, превышающая стоимость возмещения, признается как расходы отчетного периода.

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С.С. Горовая, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В современных условиях хозяйствования особое внимание следует уделять финансовой безопасности организации. Финансовая безопасность представляет собой такое состояние финансовой системы организации, при котором возможные угрозы нанесения ущерба его активам, утраты ликвидности, устойчивости снижены до приемлемого (нормативного) уровня и поддерживаются на

этом либо более низком уровне [1]. Ключевым инструментом обеспечения финансовой безопасности организации является бухгалтерский учет обязательств.

Автором были проанализированы определения понятий «обязательство», «задолженность», «долг», «обязательственные риски», а также исследован состав обязательств в различных странах. На основании проведенного исследования автором сделан вывод о том, что для целей бухгалтерского учета под *обязательством* следует понимать *кредиторскую и дебиторскую задолженность организации, скорректированную на сумму резерва под обязательственные риски в целях обеспечения финансовой безопасности организации.*

В целях организации бухгалтерского учета, наиболее точно отвечающего требованиям системы финансовой безопасности организации, необходимо разработать классификацию обязательств, которая соответствует этим требованиям. Поэтому автором была предложена классификационная система обязательств, организованная по уровню обеспечения финансовой безопасности организации. Данная классификация представлена на рисунке.

Инвестиционные обязательства характеризуются стабильностью их исполнения и не представляют угрозы для системы финансовой безопасности. К инвестиционным обязательствам следует относить обеспеченные и необеспеченные инвестиционные обязательства.

Обеспеченные обязательства – это обязательства организации, обеспеченные гарантией исполнения.

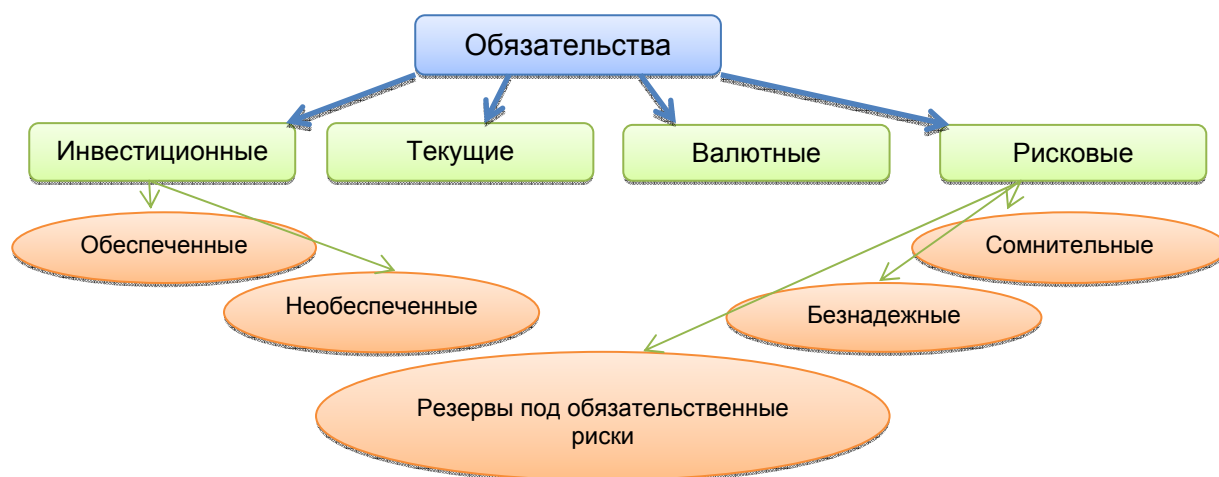


Рис. Классификационная система обязательств по уровню финансовой безопасности

Источник: собственная разработка

Необеспеченные инвестиционные обязательства – это дебиторская задолженность организации по займам, выданным юридическим и физическим лицам, а также своим работникам.

Текущие обязательства представляют собой краткосрочные долговые обязательства организации, не несущие угрозы ее финансовой безопасности.

Валютные обязательства обусловлены валютными рисками при осуществлении организацией своей деятельности. Под валютным риском понимается возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов.

Рисковые обязательства – это обязательства организации в части дебиторской и кредиторской задолженности, риск неисполнения которых достаточно велик. К таким обязательствам следует относить сомнительные и безнадежные долговые обязательства, резерв под обязательственные риски (кредитные риски, риски неуплаты задолженностей, авансовые риски).

Бухгалтерский учет инвестиционных и текущих обязательств широко регламентирован действующим законодательством Республики Беларусь.

Инструменты хеджирования валютных рисков носят краткосрочный характер (сроком менее 12 месяцев) и поэтому для их отражения в бухгалтерском учете автор предлагает использовать счет 58 «Краткосрочные финансовые вложения», к которому следует ввести субсчет 58-3 «*Страхование валютных операций*», на котором следует учитывать инструменты хеджирования валютных рисков. Аналитический учет следует вести по методам страхования валютных рисков и по контрагентам.

Для целей финансовой безопасности организации наибольшее значение имеет учет рискованных обязательств.

В настоящее время в Республике Беларусь учет сомнительных и безнадежных обязательств ведется на счетах 6 раздела «Расчеты» Типового плана счетов по каждому виду расчетов на аналитических счетах.

Для целей достоверного анализа состояния обязательств организации, а также для обеспечения своевременности принятия управленческих решений автор предлагает ввести новый *пассивный счет 64 «Резервы под обязательственные риски»*. Схема предлагаемого счета представлена в таблице 1.

Таблица 1

Схема счета 64 «Резервы под обязательственные риски»

Дт	Кт
	С-до на начало: сумма резерва под обязательственные риски на начало периода
Оборот по дебету: Использование суммы резерва под обязательственные риски Присоединение к прибыли неизрасходованной суммы резерва под обязательственные риски	Оборот по кредиту: Формирование резерва под обязательственные риски
	С-до на конец: сумма резерва под обязательственные риски на конец периода

Источник: собственная разработка.

В момент возникновения обязательств производится оценка обязательственного риска. В том случае, если риск достаточно велик, возникает необходимость создания резерва под обязательственные риски. Величина резерва определяется отдельно по каждому контрагенту и виду обязательств в зависимости от результатов проведенного анализа. Резерв формируется за счет прибыли предприятия (счет 91 «Прочие доходы и расходы»). Сумма резерва пересматривается по итогу отчетного года либо в случае перевода обязательств в разряд сомнительных и далее – безнадежных. В том случае, если обязательство переходит в разряд безнадежных, сумма резерва под обязательственные риски направляется на покрытие этого обязательства. Если же обязательство исполнено, то сумма резерва под обязательственные риски присоединяется к прибыли организации соответствующего года.

Аналитический учет по счету 64 «Резервы под обязательственные риски» следует вести по каждому контрагенту и созданному резерву.

Предлагаемая корреспонденция счетов по применению счета 64 «Резервы под обязательственные риски» представлена в таблице 2.

Таблица 2

Предлагаемая корреспонденция по счету
64 «Резервы под обязательственные риски»

Содержание хозяйственной операции	Дт	Кт
Сформирован резерв под обязательственные риски	91-4	64
Сумма резерва под обязательственные риски направлена на покрытие безнадежной задолженности	64	62, 76
Присоединена к прибыли неизрасходованная сумма резерва под обязательственные риски	64	91-1
Отражен финансовый результат	91-5 99	99 91-5

Источник: собственная разработка.

В связи с тем, что автором предлагается ввести новый счет бухгалтерского учета, необходимо внести изменения в бухгалтерскую отчетность, а в частности, в бухгалтерский баланс. Автор предлагает в бухгалтерский баланс дополнительно строку в разделе «Краткосрочные обязательства» 670 «Резервы под обязательственные риски».

Литература

1. Парфенова, Т. Системный подход при обеспечении финансовой безопасности компании. [Электронный ресурс] / Т. Парфенова. – Режим доступа: http://bankrotstvo.do.am/news/sistemnyj_podkhod_pri_obespechenii_finansovoj_bezopasnosti_kompanii/2011-05-13-39. – Дата доступа: 29.11.2011.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ДВОЙСТВЕННОСТИ

*М.М. Гурская, к. э. н., доцент, Кубанский госуниверситет,
г. Краснодар, Российская Федерация*

Принцип двойственности в бухгалтерском учете можно смело назвать главенствующим принципом. Двойная бухгалтерия и ее элемент «двойная запись» с течением времени стали неотъемлемой частью бухгалтерского учета. Сейчас, трудно представить, что какой-либо факт хозяйственной жизни (ФХЖ) не будет отражен в учете дважды: по дебету одного счета и кредиту другого. Построение основной формы бухгалтерской отчетности также невозможно без ее применения.

Стоит отметить, что являясь основой бухгалтерского учета, двойственность проявляется не только в системе двойной записи. Она проходит через всю призму хозяйственной жизни в многообразных ее проявлениях. Попробуем высказать наш взгляд на проявления двойственности (рис.).

Фактологическая – изменения, возникающие в результате свершившегося ФХЖ, затрагивают два объекта бухгалтерского наблюдения.

По мнению Я.В. Соколова, «факт хозяйственной жизни есть элементарный момент хозяйственного процесса, изменяющий или подтверждающий состав средств предприятия или их источников, или средств и источников одновременно» [1, с. 3].

По мнению М.И. Кутера, хозяйственные процессы следует рассматривать как совокупность составляющих элементов – фактов хозяйственной жизни. В результате совершения отдельных ФХЖ финансовое положение экономического субъекта остается неизменным, но основная масса хозяйственных фактов оказывает влияние на финансовое положение организации. Такие ФХЖ именуются хозяйственными операциями [2, с. 176].

Юридическая двойственность – сумма долговых обязательств физического или юридического лица равна сумме требований к этому лицу. Как писал Лука Пачоли: «Что касается Ссудной палаты, или иных банков во Флоренции, или Дотационного банка в Генуе, или других учреждений, с которыми ты поддерживаешь деловые отношения, постарайся, чтобы твои счета всегда согласовывались с их счетами по дебету и по кредиту, по возможности, с какими-либо пояснениями, выполненными рукой счетоводов этих учреждений» [3, с. 61].

Структурная – бухгалтерский счет состоит из двух частей (дебет и кредит). Одно из определений дебета и кредита мы находим в словаре иностранных слов, 1964 г.:

«Дебет (лат. *debet* – он должен) – левая сторона счета в бухгалтерской книге, куда вносятся все наличные поступления по данному счету, а также все числящиеся по данному счету долги и расходы».

Виды проявления двойственности	ФАКТОЛОГИЧЕСКАЯ			
	Изменения, возникающие в результате ФХЖ, затрагивают два объекта бухгалтерского наблюдения			
	ЮРИДИЧЕСКАЯ (ВНЕШНЯЯ)			
	Сумма долговых обязательств физического или юридического лица равна сумме требований к этому лицу			
	СТРУКТУРНАЯ			
	Бухгалтерский счет состоит из двух частей (дебет и кредит)			
	Регистрационная	ОПЕРАЦИОННАЯ		
		Последствия свершившихся ФХЖ отражаются равновеликими суммами дважды (в дебете одного и кредите другого счета)		
		ПО ВИДАМ ЗАПИСЕЙ		
		Каждый ФХЖ должен фиксироваться дважды — в порядке возникновения (хронологическая регистрация) и согласно его содержанию (систематическая регистрация)		
		ПО УРОВНЮ ОБОБЩЕНИЯ		
		Каждый ФХЖ должен записываться дважды — один раз на уровне его естественного обобщения (аналитическая регистрация) и второй раз на уровне его обобщения заданной бухгалтерской задачей (синтетическая регистрация)		
	Аналитическая	ОБОРОТНАЯ		
		Сумма оборотов по дебету и сумма оборотов по кредиту всех аналитических счетов должна быть равна сумме оборотов по дебету и сумме оборотов по кредиту того счета, к которому они относятся		
		САЛЬДОВАЯ		
	Сумма сальдо всех аналитических счетов должна быть равна сальдо того синтетического счета, к которому они были открыты			
	Контрольная	Оборотная	ПООБЪЕКТНАЯ (ВНУТРЕННЯЯ)	
			Сумма оборотов по дебету одного счета равна сумме оборотов по кредиту того же счета	
			СИСТЕМНАЯ	
			Сумма оборотов по дебету равна сумме оборотов по кредиту всех счетов одной и той же системы	
УВЯЗКИ СИСТЕМАТИЧЕСКОЙ И ХРОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ				
Сумма дебетовых оборотов и сумма кредитовых оборотов по систематической регистрации равны между собой и должны быть тождественны итогу (сумме оборотов) хронологической регистрации				
Сальдовая		СИСТЕМНАЯ		
	Сумма сальдо счетов дебетовых равна сумме сальдо счетов кредитовых той же системы счетов			

Рис. Виды проявления двойственности бухгалтерского учета

«Кредит (лат. *credit* – он верит) – правая сторона счета, открываемого какому-либо учреждению или лицу, на которую заносятся причитающиеся ему к уплате суммы».

В различных странах эти оси называются по-разному [4].

Как пишет В.Ф. Палий, «Каждый счет бухгалтерского учета, имея двухстороннюю структуру, является балансовой структурой (минибаланс), позволяя получать развернутую балансовую увязку по следующей схеме: начальное сальдо, плюс оборот, увеличивающий сальдо, минус оборот, уменьшающий сальдо, равно конечному сальдо за данный конкретный период» [5, с. 14].

Регистрационное проявление двойственности предполагает следующие формы регистрации фактов хозяйственной жизни.

Операционная – последствия свершившихся ФХЖ отражаются равновеликими суммами дважды (в дебете одного счета и в кредите другого). Каждый факт хозяйственной жизни должен быть квалифицирован в учетных координатах, оси которых – дебет – кредит.

По видам записей – каждый ФХЖ должен фиксироваться дважды – в порядке возникновения (хронологическая запись) и согласно его содержанию (систематическая регистрация).

Существует две формы регистрации хозяйственных операций в бухгалтерском учете: 1) хронологическая запись – фиксирование хозяйственных операций в порядке их совершения и оформления в специальных журналах регистрации; 2) систематическая запись – регистрация хозяйственных операций согласно их содержанию на счетах бухгалтерского учета посредством двойной записи.

По уровню обобщения – каждый ФХЖ должен записываться дважды – один раз на уровне его естественного обобщения (аналитическая регистрация) и второй раз на уровне его обобщения заданной бухгалтерской задачей (синтетическая регистрация). В России в течение длительного периода времени принято было считать, что первым предложил разделять счета на аналитические и синтетические в XVII веке один из создателей коммерческого Кодекса Франции и комментария к нему Жак Савари [6]. Более того, с благословения профессора Я.В. Соколова, имя Жака Савари присвоено постулату, посвященному аналитическому и синтетическому учету. Я.В. Соколов писал: «Важнейшее значение имели постулаты, сформулированные Ж. Савари (1673 г.):

– *сумма оборотов по дебету и сумма оборотов по кредиту всех аналитических счетов должна быть равна оборотам по дебету и кредиту того счета, к которому они относятся.*

Этот постулат объясняет дифференциацию каждого синтетического счета на аналитические счета. При этом между синтетическим и аналитическими счетами различие проявляется только в признаке группировки: синтетический счет обобщает один или несколько аналитических:

– *сумма сальдо всех аналитических счетов должна быть равна сальдо того синтетического счета, к которому они были открыты.*

Этот постулат вытекает из первого» [7, с. 243].

Постулаты увязки данных синтетического и аналитического учета существуют объективно и в учетной теории и практике относятся к аналитической двойственности:

Оборотная – сумма оборотов по дебету и сумма оборотов по кредиту всех аналитических счетов должна быть равна сумме оборотов по дебету и сумма оборотов по кредиту того счета, к которому они относятся.

Сальдовая – сумма сальдо всех аналитических счетов должна быть равна сальдо того синтетического счета, к которому они были открыты.

В нашей работе [8, с. 65 – 66] дано объяснение утверждению, согласно которому Жак Савари не имел к этому постулату никакого отношения.

Контрольное оборотное проявление двойственности предполагает следующие формы регистрации фактов хозяйственной жизни.

Пообъектная (внутренняя) – сумма оборотов по дебету одного счета равна сумме оборотов по кредиту того же счета.

Системная – сумма оборотов по дебету равна сумме оборотов по кредиту всех счетов одной и той же системы. Здесь стоит отметить, что не следует смешивать понятие баланса счета с понятием баланса оборотов счетов, что допускают в нашей литературе даже весьма авторитетные ученые.

Необходимо обратить внимание, что в средневековом учете, как в учетных системах большинства стран сегодня, сальдо начальное (сальдо после переноса) включается в рабочую сумму той стороны счета, на которой это сальдо размещено. Соответственно, это правило распространяется только на российскую систему счетов с нетто-оборотами.

Увязки систематической и хронологической записи – сумма дебетовых оборотов и сумма кредитовых оборотов по систематической регистрации равны между собой и должны быть тождественны итогу (сумме оборотов) хронологической регистрации. Это правило было научно обосновано в 1803 г. французом Абрахамом Мендесом, но не исключено, что могло применяться еще в 1688 г. в новоитальянской форме счетоводства, где применялась оборотная ведомость. Однако этот вопрос требует специального исследования.

Основная разновидность проявления двойственности – *контрольная сальдовая или системная*: сумма сальдо счетов дебетовых равна сумме сальдо счетов кредитовых. Как писал Пачоли: «Именно из этого правила вытекает баланс, который составляется при закрытии Главной книги, и сумма сальдо дебиторов должна быть равна сумме сальдо кредиторов. Т. е. если мы сложим все суммы дебета, вынесенные на отдельный лист, даже если их целых 10000, а затем сложим таким же образом все суммы кредита, обе суммы должны быть одинаковыми. Если это не так, значит, в Главной книге есть ошибка, что я объясню несколько позже, когда научу тебя правилу составления баланса» [2, с. 49].

Таким образом, нами рассмотрены все формы проявления двойственности в бухгалтерском учете. Как видно, двойная бухгалтерия и ее элемент двой-

ная запись, прошли долгий путь, и, не меняя своего предназначения, находят отражение и в современном бухгалтерском учете, построенном на моделях средневековой бухгалтерии.

Литература

1. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. – М.: Магистр, 2010.
2. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: учебник. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004 г. – 592 с.
3. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / под ред. проф. М.И. Кутера. – М.: Финансы и статистика; Краснодар: Просвещение – Юг, 2009. – 308 с.
4. Словарь иностранных слов / под ред. Ф.Н. Петрова. – М: Советская Энциклопедия, 1964. – 784 с.
5. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 88 с.
6. Savary, J. Le parfait négociant ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce ... et l'application des ordonnances chez Louis Billaire... ; avec le privilège du ROY. (Reproduction en fac similé de la 1ère édition par Klassiker der Nationalökonomie, Allemagne, 1993). – 752 p.
7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
8. Кутер М.И., Гурская М.М. О постулатах двойной бухгалтерии // Международный бухгалтерский учет, № 17, 2010, с. 57 – 66.

ANALYSIS OF THE STATE OF INTERNAL CONTROL SYSTEM IN THE LITHUANIAN EXTRACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISES

L. Giriūnas, doctor of social sciences, Vilnius University, Lithuania

Introduction. AS the competition is growing in the modern world, the technologies are rapidly developing and changing together with the market demands, and as the business processes are getting more complex, it is becoming more and more difficult to manage the enterprise and perform its internal control. Therefore the managers of extractive industrial enterprises need such a control management system that would allow managing the enterprise's activity effectively and securing the implementation of the ser goals and tasks. [1, 2] stress that only the effective internal control present in the enterprise helps to secure the productive economic activity, to guarantee that the laws, post-statutory acts and enterprise's regulations are followed, to implant proper protection methods of enterprise's property, to avoid mistakes, and to reveal misusing, etc. However, another untraditional attitude is also often encountered in the scientific literature, for example [3, 4] state that the effective internal control reveals the enterprise's development perspectives, helps to notice the risk hazardous to enterprise's existence – in such a way this control becomes an important risk management tool.

It is noticed that the extractive industry is one of the most important and significant for the national budget of the Republic of Lithuania, thus the internal control research in this area is important and meaningful not only for the enterprises, but also for the State. According to [5, 6, 7], the resources of earth entrails are one of main driving forces of society's economic and social progress, and Lithuania is not an exception.

So the object of this research is Lithuanian extractive industrial enterprises.

The objective of the research is to analyze the state of internal control in the Lithuanian extractive industrial enterprises.

In order to conduct the successful and reliable research, the following tasks are set:

- To identify the internal control and its importance for extractive industrial enterprises;
- To conduct the research on internal control in the Lithuanian extractive industrial enterprises;
- To determine the areas of internal control system, which have to be improved, in the Lithuanian extractive industrial enterprises.

During the work the Lithuanian and foreign scientific works, empirical tests and economic literature were analyzed, and the practice with regard to internal control, concept of its effectiveness and assessment was studied.

Process of scientific research and interpretation of results received

During the first fifty years of the 20th century the amount of mineral resources extracted was the same as during the previous life time of humanity, and in recent several decades the extraction increased by 50 per cent more, and it is still growing (Ministry of Environmental Protection, 2011). The sector of extractive industry demands for big investments for searches of natural resources and creation of new technologies. According to [8, 9], in case of big demand for raw materials in the market, the bigger part of money is attributed to extraction of resources and often this causes damages to internal control system, because due to negligent or bad attitude of the managers, the level of frauds, deceits and corruption gets very high. Such results were confirmed by the research of extractive industry done in 2010 by the audit enterprise "Ernst&Young" [10] with regard to the extractive industry in the United States of America, which also showed that it is quite difficult to attract big investments for execution of internal control so that the organization and execution effectiveness were improved.

According to the done scientific researches, similar problems in the extractive industrial sector are present not only in Lithuania, but also in other countries, which in presence of favorable conditions for development of mistakes and frauds in the sector of extractive industry exactly in the area of resources, allow assessing the management of extraction of natural resources and its effectiveness using the internal control functions in the enterprise. It is also noted that the same number of frauds and mistakes is also encountered in the area of income, i.e. profit and value-added (VAT) taxes. According to [11], if deliberate or unintentional mistakes or frauds in the area of re-

sources management exist, they also cause the inaccuracies in the accounting system of extractive industrial enterprise, which are directly related to income and profit of the enterprise. Thus it is possible to state that the frauds and mistakes in the area of resources have direct impact on inaccuracies in the area of income tax. Therefore, following [12], the securing of effectiveness of present internal control system is especially important.

According to the analysis of assessment of internal control system present in the extractive industrial enterprises, the number of deliberate and unintentional mistakes and frauds is present. Such results are determined by specific character of activity of the Lithuanian extractive industrial enterprises and specific accounting system in the enterprise. All the Lithuanian extractive industrial enterprises (without any exceptions) encounter mistakes, but their assessment may be very different and it may depend on the fact whether these mistakes cause financial losses to the enterprises, as the majority of mistakes may be insignificant, rapidly traceable and can be eliminated. However, such results allow stating that the internal control system in the Lithuanian extractive industrial enterprises is ineffective and this causes existence of mistakes and frauds. The frauds in the enterprises are initiated by the employees, and not by the enterprise's management. Of course, information about frauds committed by the latter by be learnt from the special services. Besides, according to F. R. Jacobs, [13], usually it is difficult to prove the most frequent frauds even on the level of the enterprise, because they are committed not by one employee, but by the entire chain of them.

Usually the mistakes are determined by the particularity of enterprise's accounting, which is caused by difficult accounting policy of the resources and quite difficult tax base that differs from other manufacturing or commercial enterprises. In such a case [14] suggest to consider the accounting of sales-purchases to be the main difference, because purchases of resources are not present in the extractive industrial enterprises, especially as the sales have to be adjusted to the norms determined in the extraction permits of natural resources. Thus the sale process is the main area, where the internal control has to be especially profound because different to the sale process, the frauds and mistakes may be equally controlled by the enterprise's management and employees. Besides, the person executing internal control has to be familiarized with the particularity of activity and technologies of the Lithuania extractive industrial enterprises, and to have big work experience in this area. Looking from the side of purchase process, it has to be mentioned that their mistakes and frauds are usually initiated by the enterprise or its management, and not by the employees, thus the effectiveness of internal control is determined by external factors due to the organizational structure of the enterprise and certain relations of subordination, thus the work experience of the employees or familiarization level with the activity's particularity remain insignificant.

Meanwhile the situation is different when the accountings of debts and liabilities to the enterprise or short-term property transferred to the enterprise's employees,

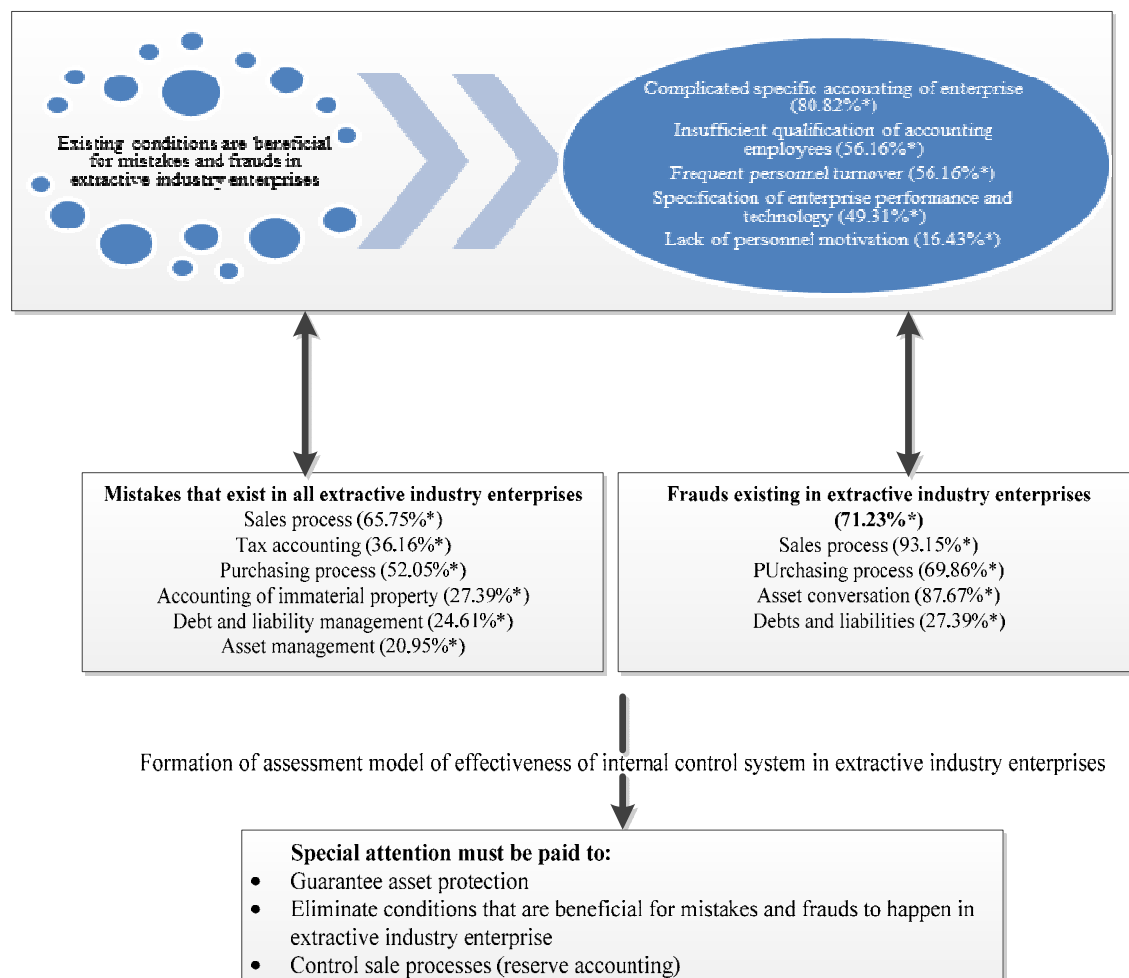
including the resources, are analyzed. In these areas the frauds or mistakes are most frequently initiated by the enterprise's staff, thus the experience of employees of the internal control department and their familiarization with the activity's particularity become very important factors, although the latter factor is not considered significant, because the accounting of debts and liabilities of the extractive industrial enterprises is not determined by any differences or particularities. According to [15], when the analysis of taxes and immaterial property are analyzed, it is also noticed that the mistakes and frauds in these areas are mostly caused by employees, and only very small percent is initiated by the enterprise's management. Contrary to the aspect of tax accounting, when the employee of internal control department wants to find frauds and mistakes in the accounting of immaterial property, such high requirements for experience or specific skills are not set, because here the most important factors are accuracy, carefulness and suitable constant control; whereas in order to identify frauds and mistakes in tax accounting and to predict the preventive means against the development of favorable conditions for frauds and mistakes, the big practical experience of internal control personnel and specific skills are necessary, because only such skills allow assessing the final specific tax accounting of extractive industrial enterprises.

According to the research results of extractive industrial enterprises, they have ineffective internal control system because:

- The deliberate or unintentional mistakes are encountered in all the analyzed enterprises without any exception;
- The majority of analyzed enterprises encounter frauds initiated by the employees;
- The present frauds and mistakes allow making the presumption that at least one or more weaknesses exist, which create conditions for development of frauds and mistakes (see Fig.).

The done research allows stating that the present enterprises of extractive industrial sector have insufficiently effective internal control system because even if deliberate or incidental mistakes or frauds are not predominant in the enterprise, it is still not possible to state that it has effective internal control system. The effective internal control system present in the extractive industrial enterprise may become unsuitable or even ineffective when the circumstances change, thus the assessment of its effectiveness is one of the tools to improve the accounting policy, to protect the company's assets, and to secure the correct accounting and effective activity. Although internal control is the main part of the enterprise's management system, but the modeling of its effectiveness' assessment is not widely discussed or analyzed in global scientific environment. It is not completely clear, how and using what methods the enterprise could secure effectiveness of internal control system. Besides there is no created assessment model of internal control system, in extractive industrial sector, too, which would allow optimizing control and its activity with regard to the particularity of the enterprise's activity and other factors.

INEFFECTIVE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN ENTERPRISES OF EXTRACTIVE INDUSTRY



* - Results of respondents according to form-filling research.

Fig. Identification of the state of internal control system in enterprises operating in extractive industry sector

Source: compiled by the author.

Conclusions. The accounting particularity of the Lithuanian extractive industrial enterprises determines that the mistakes committed by the employees initiated by fraud are almost equal to frauds initiated by company or its management. Thus as the staff of the Lithuanian extractive industrial enterprises may initiate the frauds successfully, the persons executing internal control need big work experience in the enterprises of such kind, also they have to be well familiar and know the accounting particularity of such enterprises in relatively high interpretative level. The effective internal control system present in the extractive industrial enterprise may become unsuitable or even ineffective when the circumstances change, thus the assessment of its effectiveness is one of the tools to improve the accounting policy, to protect the com-

pany's assets, and to secure the correct accounting and effective activity. According to the research results of extractive industrial enterprises, they have ineffective internal control system because the deliberate or unintentional mistakes are encountered in all the analyzed enterprises without any exception; the majority of analyzed enterprises encounter frauds initiated by the employees; the present frauds and mistakes allow making the presumption that at least one or more weaknesses exist, which create conditions for development of frauds and mistakes.

References

1. Tang, A.P.; Xu, L. (2008). Institutional Ownership, Internal Control Material Weakness and Firm Performance. Social Science Research Network Working Paper Series #: 1031270.
2. Pfister, A.J. (2009). Managing organizational culture for effective internal control: From practice to theory. Physica-Verlag Berlin Heidelberg. ISBN 978-3-7908-2340-0.
3. King, A.M. (2011). Internal control of fixed assets: a controller and auditor's guide. John Wiley and Sons Ltd. 564 p.
4. O'Leary, C.; Iselin, E.; Sharma, D. (2006). The Relative Effects of Elements of Internal Control on Auditors' Evaluations of Internal Control. Pacific Accounting Review, Vol. 18 Iss: 2, 69 – 96 p. DOI:10.1108/01140580610732822.
5. Giriūnas, L., Jakštonytė, G. (2010). Evaluation of internal control system condition at industrial enterprises. The global challenges for economic theory and practice in Central and Eastern European countries: conference proceedings. 66 – 72 p.
6. Ge, W.; McVay, S. (2005). The disclosure of material weaknesses in internal control after the Sarbanes-Oxley Act. Accounting Horizons. September, Vol. 19, No. 3, 137 – 158 p.
7. Giriūnas, L. (2009). Evaluation of condition of internal control system in the enterprise. Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla. Nr. 1(14), 103 – 113 p.
8. Selim, G.; McNamee, D. (1998). Risk management : changing the internal auditor's paradigm. Institute of Internal Auditors Research Foundation, Altamonte Springs, Fla.
9. Ittonen, K. (2010). Investor reactions to disclosures of material internal control weaknesses. Managerial Auditing Journal. Vol. 25, 259 – 268 p. DOI:10.1108/02686901011026350.
10. Erns&young (2010). Fraud and corruption in mining and metals. <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Mining---Metals/Fraud-and-corruption-in-mining-and-metals---Miners-contend-with-corruption-risk>.
11. Wells, J. T. (2011). Corporate fraud handbook: prevention and detection. John Wiley & Sons Inc., Hoboken, New Jersey. 456p.
12. Kanapickienė, R. (2001). The role of the management in the development of the internal control system of the enterprise. Economics, Vol. 54, 70 p.
13. Jacobs, F.R.; Berry, W.L.; Whybark, D.C.; Vollmann, T.E. (2011). Manufacturing planning and control for supply chain management. McGraw-Hill Enterprises, Inc. 544p.
14. Ажгирей, Г.Д.; Брешенков, Б.К.; Прокофьев, А.П.; Русинов, Л.А. (1954). Методы поисков и разведки полезных ископаемых. Москва: Госгеолтехиздат. 463 p.
15. Rudenno, V. (2009). Mining Valuation Handbook: Australian Mining and Energy Valuation for Investors and Management 3rd Revised edition. 448 p.

COOPERATION OF SCIENCE AND BUSINESS WITHIN THE CONTEXT OF PROMOTION OF INNOVATIONS AND BUSINESS

*G. Giriūnienė, PhD student, Kaunas University of Technology,
Kaunas, Lithuania*

Introduction. In presence of present economic conditions and tendencies the cooperation of scientific institutions, which are usually equaled to universities, and business, its demand, possibilities and perspectives are becoming the topic that is discussed more and more often. The importance of this research area is manifested not only by rapidly growing number of international business and scientific cooperations, but also by the uprise of various programs of innovation support and promotion of cooperation. It is often stressed in the scientific literature that strong economics, stable financial system, high level of new technologies, and perspective development of innovations are achieved by the States, which pay the most attention to and promote the expansion of cooperation between high science and business. According to J. Kim, S.J. Lee, G. Marschke (2005), the formal and informal cooperation agreements are closely related to the management of knowledge and its implementation in practice, whereas the performed scientific researches allow stating that the cooperation of business institutions with universities and scientific research centers only improve the technological and innovative advantage of the companies, thus the competitiveness between the business subjects is also improved. However, some scientists, for example D.C. Mowery, B.N. Sampat (2005), K. Laursen, A. Salter (2004), T. Bjerregaard (2010), state that universities and scientific research centers are not the best partner for business subjects, because of quite strong cultural differences, which result in minimal reclamations of innovations and technologies in practice. Besides, it should also be noted that the cooperation of scientific institutions and business subjects in the area of innovation creation and implementation is possible exclusively in some business areas, among which only the technological cooperation should be distinguished (W.M. Cohen, D.A. Levinthal, 1989, 1990). However it is not meaningful to state that the demand for business and scientific cooperation exists only in technologies, thus all the possible cooperation channels should be considered in order to promote the long-term economic potential of the country exactly within the context of creation of innovations and their practical applicability.

Thus the object of this research is the cooperation of business and scientific institutions.

The object of research is to identify and elaborate the cooperation of scientific institutions and business subjects within the area of creation and implementation of innovations.

In order to conduct the successful and reliable research, the following tasks are set:

- To identify the cooperation of business and science and its course;
- To predict and assess the cooperation possibilities;
- To analyze the demand for innovations in order to promote business.

The Lithuanian and foreign scientific works, empirical researches and economic literature have been analyzed in the work, and the practice has been studied with regard to cooperation of scientific institutions and business subjects, demand for it, its possibilities and perspectives.

Process of scientific research and interpretation of results received

The constantly growing competitive environment of business subjects cause demand and development of new technologies, innovations and other factors, which determine the competitive advantage. The majority of scientists, such as D. Schartinger, C. Rammer, M. M. Fischer, J. (2002), D. Trzmielak, E. Gwarda – Gruszczynska, M. Geenhuizen (2010), who analyze the perspectives of cooperation between business and science, also state that creation of new technologies and implementation of innovations are becoming some of the most important competitive factors, which allow successful competition in modern market. Among the business subjects such opinion prevails, because nowadays the scientific institutions not only are able to generate the ideas, suggest new and innovative products to the business subjects, but also help to implement new management systems of organization or quality, which the business subjects would be capable to implement in practice. It has to be noted that if the business subjects and scientific institutions cooperate in the same geographical medium, the cooperation process is quite simple (see Fig.).

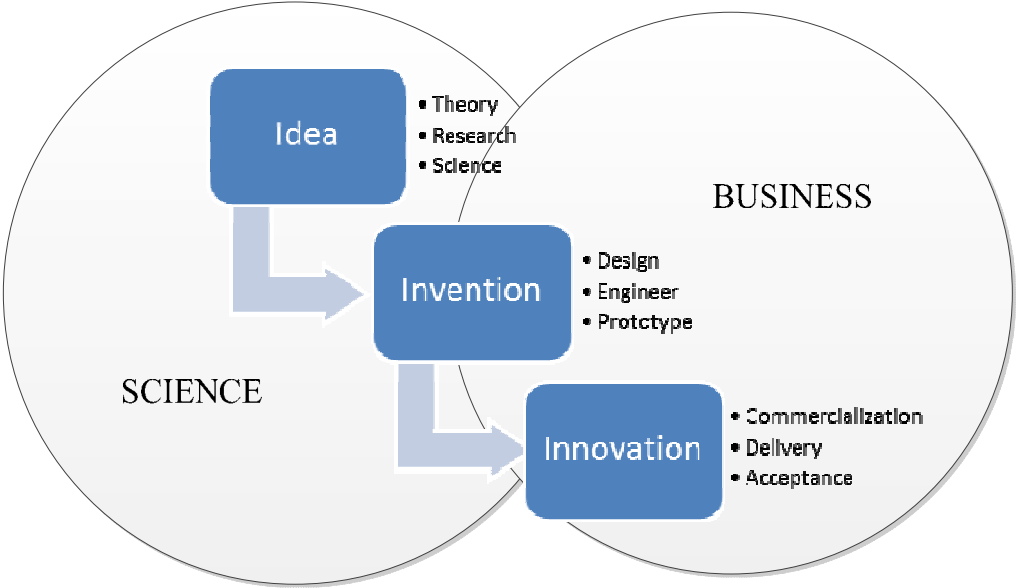


Fig. The process of science and business cooperation

Source: compiled by the author with reference to L. Weber, J. Duderstads (2006), R. C. Miller, B. J. Le Boeuf (2009), F. S. Kieff, T. A. Paredes (2011).

When the business subjects decide to cooperate with scientific institutions in order to create an innovative product, the question how it should be done arises most frequently. Therefore Figure 1 shows one of many possible creation models of innovations, where the creation product of new product is described, more particularly result of

scientific and business cooperation. According to the empirical tests done by such Lithuanian and foreign scientists as R. K. Sawyer (2012), J. Hage, M. Meeus (2009), the well structured and clearly presented creation process of the new product is very important for its success. If the output of science and business cooperation does not contain, i.e. in the creation and implementation process there are no stages envisaged in advance, or they are not followed, the big possibility exists that the product under creation will suffer failure. According to researches, the probability of success is increased if the idea generation stage precedes creation of the product. During this stage it is important to find as many different ideas as possible and to select the most suitable and attractive one for that time. It should be noted that one of the most frequent mistakes of innovation creation is insufficient attention to ideas generated in the course of science and business cooperation and to their development. Besides, it has also to be noted that it is very important to control in each stage of cooperation of business and science whether the created product will be really commercially beneficial to business subject. The constant and timely assessment in the early stage of innovation creation allows determining that the product will be commercially not useful and thus that the creation works should be stopped. Therefore the business subject may avoid big losses, which are caused when it is noticed too late that the cooperation result of business and science may be commercially not useful. The orientation to market demands has been clearly distinguished, as well as inclusion of users into the creation process of innovations, i.e. the third stage of cooperation of science and business is formed and executed until the end.

The creation process of product innovations demands big investments, which do not buy off in case of failure and companies suffer big losses. It has to be noted that the production of some companies in the sector of creative industries is of low level of innovation and thus may compete only in local market. There are some companies of creative industries, which do not create innovations of their product, but simply render maintenance services for foreign creators and thus compete by offering lower price of provided services. When the expenses for work force, energy and raw materials are increasing, such companies are not able to compete with similar companies in the country of smaller expenditure and thus they are forced to go bankrupt. Therefore recently the cooperation of scientific institutions and business subjects in the international medium has been propagated a lot not only on the local, but also on the international scale. Such form of cooperation allows the business becoming competitive not only in the local market, but in the international one, as well. For example, difficult present economic situation in Greece determines that it is necessary to start the new development of science and technologies in search for strategic partners, for example, in China, which may substantially contribute to activation and promotion of future perspective of private sector that may be a key engine to strengthen national economics. For this purpose in the beginning of 2012 the interstate cooperation contract was signed, which is expected to be one of examples, how to facilitate the conveyance of technologies and to develop the advanced experience, innovative products and services of high added value so that the business competitiveness was improved, as well as

volumes and quality of international scientific cooperation. However, it should also be noted that the international cooperation between scientific institutions and business subjects has both advantages and disadvantages, because the geographical situation of the country causes the particularity of innovations, technologies and production present in the market. Besides, the cooperation of business subjects and scientific institutions in the international level is restricted by interrelations of the countries and their consistency, because worsening of international relations within the political and commercial context may increase the risk of cooperation. However despite the risk, the scientific institutions of different countries have bigger potential to offer as competitive products as possible; but it is necessary to take into account the remote cooperation, different language, other market peculiarities, barriers between institutions and business, and culture.

Conclusions. The creation of new technologies and implementation of innovations is becoming one of the most important competitive factors, which allow the business subjects to compete successfully in present market, thus the demand for cooperation of business and science is still getting accelerated. The scientific institutions today are not only able to generate new ideas, suggest new and innovative products for business partners, but they are also able to help implementing new organization or quality management systems, which the business subjects are capable to apply in practice. According to the done empirical tests, the well structured and clearly presented creation process of the new product is very important for its success. As recently the cooperation of scientific institutions and business subjects in the international medium has been propagated a lot not only on the local, but also on the international scale, the detailed, logical and clear structure of the cooperation process is acquiring more and more significant meaning.

References

1. Bjerregaard, T. (2010). Industry and academia in convergence: micro-institutional dimensions of R&D collaboration. *Technovation*, Vol. 30, p.100 – 108.
2. Cohen, W. M.; Levinthal, D. A. (1989). Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal*, Vol. 99, p. 569 – 596.
3. Cohen, W. M.; Levinthal, D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, p. 128 – 152.
4. Hage, J.; Meeus M. (2009). *Innovation, Science, and Institutional Change: A Research Handbook*.
5. Kieff, F. S.; Paredes, T. A. (2011). Perspectives on commercializing innovation.
6. Kim, J.; Lee, S. J.; Marschke, G. (2005). The Influence of University Research on Industrial Innovation. NBER Working Paper Series, WP 11447.
7. Laursen, K.; Salter, A. (2004). Searching low and high: what types of firms use universities as a source of innovation? *Research Policy*, Vol. 33, p. 1201 – 1215.
8. Miller, R. C.; Le Boeuf, B. J. (2009). *Developing University-industry Relations: Pathways to Innovation from the West Coast*.
9. Mowery, D. C.; Sampat, B. N. (2005): *Universities in National Innovation Systems*. DOI:10.1093/oxfordhb/9780199286805.003.0008.
10. Sawyer, R. K. (2012). *Explaining Creativity: The Science of Human Innovation*.

11. Schartinger, D.; Rammer, C.; Fischer, M. M.; Fröhlich, J. (2002). Knowledge interactions between universities and industry in Austria: sectorial patterns and determinants. *Research Policy*, Vol. 31, p. 303 – 328.
12. Trzmielak, D.; Gwarda-Gruszczynska, E.; Geenhuizen, M. (2010). Technology initiatives, university–industry collaboration in emerging economies: Opportunities and threats in the global market. *Energy and innovation: structural change and policy implications*, p. 285 – 307.
13. Weber, L.; Duderstads, J. (2006). *Universities and Business: Partnering for the Knowledge Society*.

THE IFRS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: ADVANTAGES OF APPLICATION AND OBSTACLES OF IMPLEMENTATION

*L. Grigoroï, University associate professor, PhD, Accounting Department,
Academy of Economic Studies of Moldova*

Discussions about the accounting reform in the Republic of Moldova are very contradictory and controversial, raising a stringent interest between specialists and practitioners, even after the adoption (on 04/27/2007) of a new Accounting Law nr. 113-XVI, which is based on financial reporting harmonization of local entities with European Union Directives and International Financial Reporting Standards (IFRS).

The legal framework of accounting includes: Accounting Law, Conceptual Framework for Financial Reporting, National Accounting Standards (NAS), Comments to NAS, Chart of accounts.

These legal documents of R. Moldova were not revised and/or modified during the last decade and do not correspond to international requirements, being in retro gradation comparing to the IFRS.

Legal framework development of the financial reporting in the Republic of Moldova according to the Accounting Law and Accounting Development Concept will take place through different ways of application of accounting standards depending on entities and accounting systems.

According to the 15th paragraph of the Accounting Law, there are three categories of entities:

- Public interest entities,
- Entities that apply double-entry accounting system,
- Small and medium entities (SMEs)

Public interest entities are obliged to apply IFRS. Entities that use double-entry accounting system will apply NAS which correspond to IFRS. SMEs will apply IFRS or NAS on their decision.

The first step of the improvement of accounting legal framework took place on December 2008 with the Ministry of Finance Decree nr. 109 that determine future application of international standards called SIRF in the Republic of Moldova (Standarde Internațională de Raportare Financiară).

According to this decree, starting with financial situations of 2012, IFRS should be applied by all public interest entities in redaction of the International Accounting

Standards Board. Public interest entities in the Republic of Moldova are financial institutions, investment funds, insurance companies, private pension funds, commercial entities, listed at stock exchange.

Entities that will apply IFRS (voluntary or being obliged) should be guided by the IFRS 1 “First-time adoption of IFRS” and by the Methodological Recommendations of transition from NAS to IFRS, approved by the Ministry of Finance Decree nr. 69 of 09/17/2009. The guide to IFRS 1 application can be also used. This contains examples and explications about transition to IFRS. Alas, this guide was omitted from the IFRS version approved by the Ministry of Finance.

IFRS acceptance, even with certain gaps, will be very relevant for the Republic of Moldova on the perspective of legal harmonization with the EU and by the fact that Moldovan entities will apply international accounting framework, which is based on the concept of true and fair image – a very welcomed measure in the local business community.

By the transition to IFRS entities will adopt the internationally known financial reporting language, being clear for all users of accounting data irrespective of their origin. Local entities have acknowledged that IFRS adoption will open the access to the international markets, reduce costs and help in international transactions. This language offers the possibility to apply the same accounting principles in all branch entities of the multinational groups in the Republic of Moldova. This fact will optimize internal communication, as well as the quality of reporting. IFRS application can facilitate procurement processes by offering a larger level of confidence, relevance and accounting interpretation consequences. On highly competitive markets, IFRS open the possibility for globally similar reporting, so that investors and other interested users can compare true and objective data about local entities and competitors.

Direct application of IFRS is a crucial moment for the accounting system of the Republic of Moldova, but it is also a challenge for target entities. The possible implications of the latter are very different. We can mention the following:

- Understanding the main problems and their potential impact on the economic entity;
- Forecasting and allocation responsibilities for their solution;
- Staff training on understanding and application of IFRS;
- New information generation and insurance of their quality;
- IT systems procedures adoption depending on IFRS requirements;
- Budget and forecasts preparing according to the IFRS;
- Consequences evaluation as a result of IFRS application for local fiscal reporting and implications for transfer prices.

IFRS application in local practice with a purpose of legal framework harmonization with international norms reflected is also in national accounting regulation elaboration. These regulations will be based on EU Directives, IFRS, general conceptual framework for financial reporting, and at the same time, national legislation should be considered in line with the experience of other countries. These regulations will be developed by the working groups with implication of local independent ex-

perts, as we hope, who will report to the Ministry of Finance. National accounting regulations should be implemented in one kit starting with the January 1, 2014.

National standards elaboration from IFRS principles seems to be an easy way to follow. Nevertheless, application of this method is based on good knowledge of IFRS and previous legal activities necessary to open the application field and untroubled exploitation of these principles. National Standards should ensure total convergence to IFRS. This way to access IFRS insures better interaction between principles and rules, can satisfy better correlations of accounting and fiscal issues, but also has many inconveniences.

National regulation once being adopted need to be permanently revised according to the IFRS requirements, as we have the experience of the actual national standards which have not been modified for more than a decade. This phenomena took place because of the lack of financial resources, but also because of the insufficiency or/and inefficiency of the staff responsible for regulation development in the field.

IFRS implementation in accounting practice of the Moldovan entities, in direct form or through NAS according to IFRS meets a series of difficulties. The most evident refers to the precondition of IFRS and NAS application. We would like to mention some of them.

First of all, preconditions inefficiency created by the state authorities in implementation of the proper decree nr. 238 of 02/29/2008 about the application IFRS in public entities. The authorities merit is reduced to the web publication of IFRS, but even those are incomplete. Thus, the conceptual framework for financial situations presentation is still not published. This document does not have a status of the international standard and does not have any priority in comparison to concrete standards and in the case of any discrepancies in the Conceptual Framework and IFRS, the standards will have priority. The Conceptual framework is, indeed, a part of the IFRS and has sufficient reasons to be applied: identification of essential concepts for elaboration and presentation of financial reports, users' assistance in IFRS interpretation and delivery of some principles, taking into consideration that not all aspects are covered by IFRS.

The second important moment for the accounting profession is referred to the nearest future related to the preconditions of application of the new NAS on the January 1, 2014. Usually, the development of a new international standard is preceded by at least 9 months of comments and at least 6 months of studies before coming into force. The main challenge on this stage is not to repeat the same mistakes as on '98 reform – 24 hours for study and application of NAS.

The main obstacles of IFRS implementation in the Republic of Moldova, as to our opinion, are:

- Entities and accounting firms have to deal with an enormous challenge, which is not always easy to pass successfully. They cannot overcome this obstacle with proper sources and require massive implication of educational institutions, professional organizations, state authorities which actually face the same problems: formation and education. So, we are in a vicious circle on this aspect.

- Changing the thinking of the staff, from rules based activity to principles based activity. Thus, IFRS and new NAS presume principles, not rules. Principles

must substitute detailed rules which became a tradition in the Republic of Moldova. This approach requires professional judgment and should be correlated with the legal system of the country. International standards were always characterized by lack of detailed descriptions. Even the important presumptions are formulated extensively without concrete examples.

IFRS application is not a simple and direct process, it is not also a technical tool and the basis of financial reporting for users of information will change. For the majority of entities this fact means facing a series of fundamental changes – these changes can affect the whole activity, starting from the investors relations to daily procedures, and can influence the viability of products and even the business rentability. It is necessary to offer significant time for planning and implementation, as well as for integration process at entity level. In this manner the process of IFRS acceptance will not reduce the efficiency of other activities.

References

1. Accounting Law nr. 113-XVI, 04/27/2007// Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 90-93, 06/29/2007.
2. Development plan on Accounting and audit in the corporate sector 2009-2014, approved by the Government Resolution nr. 1507, 12/31/ 2008 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 10-11, 01/23/2009.
3. International Financial Reporting Standards – IFRS: norme oficiale emise la 1 ianuarie 2011. Vol. 1-2, București: Editura CECCAR, 2011.
4. Methodological recommendations of transition from NAS to IFRS, approved by the Ministry of Finance Decree nr. 69, 09/17/2009 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 153-154, 10/9/2009.

КНИГИ ДАТИНИ И РАСЧЕТ АМОРТИЗАЦИИ

*А.Э. Делиболтоян, аспирант, Кубанский государственный университет,
г. Краснодар, Российская Федерация*

Ученые Кубанского госуниверситета уже 6 лет проводят исследования в архивах Италии. С книгами XIV в. ознакомились многие преподаватели и аспиранты кафедры. За эти годы собран уникальный компьютерный архив фотокопий первых бухгалтерских счетов, насчитывающий более 20 тыс. экземпляров.

Полная копия всех счетов книги финансистов Муниципалитета Генуи за 1340 г., долгие годы претендовавшей на роль первой книги двойной записи, позволила создать ее компьютерную модель и выявить принципы ее ведения, а также причины, по которой генуэзцы продавали товары ниже стоимости покупок.

Настоящей кладовой знаний выступает Архив Франческо ди Марко Датини в Прато, в котором собраны бухгалтерские книги и значительная коррес-

понденция из Авиньона, Барселоны, Пизы, Прато, Флоренции второй половины XIV– начала XV вв. Каждая новая находка существенно пополняет знания россиян по истории возникновения двойной записи и двойной бухгалтерии, тематике, до недавнего времени не озвученной не только в России.

Недавно компьютерный архив пополнился несколькими новыми находкам. В первую очередь это необнародованные балансы компании Датини за 1395 г. и последующие 5 учетных периодов. Сейчас ведется их перевод со староитальянского языка на русский.

Для нашего исследования особый интерес представляет по всей вероятности самый первый счет инвентаря (конторского оборудования) из книги тосканского купца Джованни Фаролфи из Салона (Прованс) в 1299 – 1300 гг. Правда, его фото опубликовал в 1972 г. Федерико Мелис [3, с. 384 – 385]. Все копии счетов были выполнены сотрудниками кафедры собственноручно. Однако книга Фаролфи очень изношена и ее копирование по нашей просьбе выполнял сам архив во Флоренции.

Об архивах Датини упоминалось впервые еще в 1958 г., когда А.Ф. Мухин перевел на русский язык сокращенный вариант статьи Раймонда де Рувера «The development of accounting prior to Luca Pacioli according to the account-books of Medieval merchants» [4], опубликованной в сборнике под редакцией А.С. Литтлтона и Б. Ями. Русский вариант перевода под редакцией Н.Р. Вейцмана получил название «Как возникла двойная бухгалтерия» [2], и представлял брошюру в 67 страниц текста, из которых первые 10 составляли предисловие Вейцмана. Тираж брошюры был настолько ограничен, что его счастливыми обладателями стали менее 1000 читателей.

В 1967 г., во время обсуждения методики начисления амортизации, разработанной А.П. Рудановским, профессор А.В. Власов продемонстрировал аспирантам интерпретацию счета прибылей и убытков Компании Датини в Барселоне (табл. 1) [5, с. 41], в котором имела место статья расходов «Амортизация конторского оборудования» в 16 барселонских фунтов 17 шиллингов. Среди участвующих был и студент 4 курса Михаил Кутер. Заметим, что более сорока лет назад ни у одного из присутствующих не возникло вопросов относительно алгоритма расчета этого показателя. По всей вероятности, никто не сомневался, что расчет в далеком 1399 г. выполнялся примерно по тем же правилам, что действовали в СССР во второй половине XX в.

Спустя много лет счет прибылей и убытков Компании Датини в Барселоне стал предметом повышенного интереса в связи с выходом в свет в 1996 г. (русскоязычный вариант в 2000 г.) книги Жака Ришара «Бухгалтерский учет: теория и практика», в которой авторитетный французский специалист писал: «Раймонд де Рувер в своем труде о состоянии бухгалтерского учета еще до Луки Пачоли отметил, что активы некоторых балансов, например, компании Датини во Флоренции, начиная с 1399 г. содержали статьи расходов будущих перио-

дов. Присутствие такого «фиктивного» актива не было ни случайностью, ни ошибкой. Таким образом, с момента возникновения двойной записи зародилась динамическая философия [1, с. 65 – 66].

Таблица 1

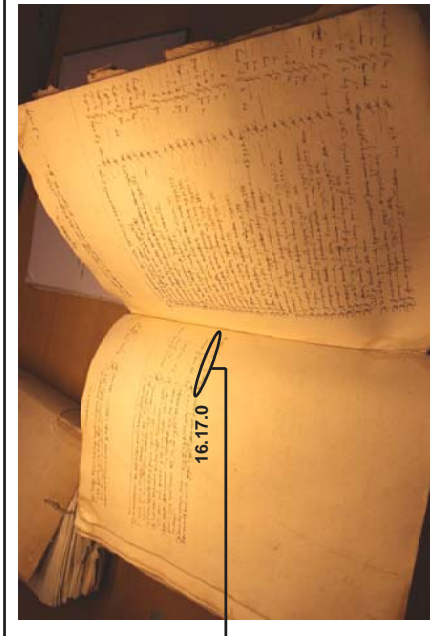
Счет прибылей и убытков компании Франческо ди Марко Датини и К^о в Барселоне
11 июля 1397 г. – 31 января 1399 г.

Название статей	фунты	шилл.	пенсы
Прибыль от торговли	689	11	5
Прибыль по валютным операциям	262	4	0
Кредитовый остаток по торговым издержкам	133	13	7
Итого брутто прибыли	1085	9	0
За вычетом расходов:			
Рента за 18 месяцев	60	0	0
Особые расходы	3	8	0
Расходы по содержанию конвоя	67	12	0
Личные расходы	106	1	5
Амортизация конторского оборудования	16	17	0
Резерв по неуплаченным налогам и срочным платежам	80	0	0
Всего расходов	333	18	5
Чистая прибыль	751	10	7

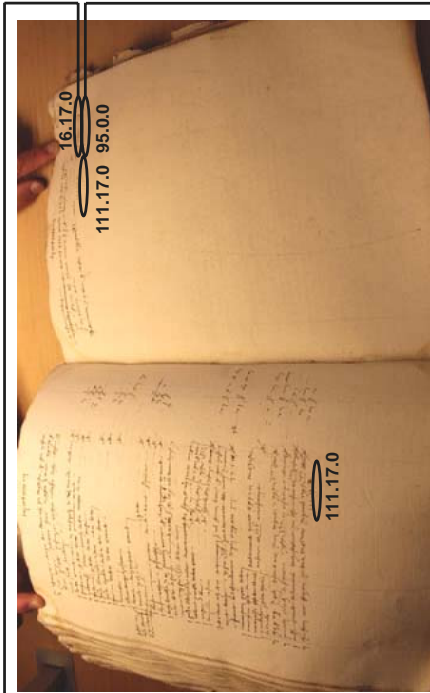
Фрагмент из учетной книги Датини создал предпосылки для различных толкований, хотя авторы этих толкований никогда не видели эту учетную книгу. Скажем честно, нам не сразу удалось отыскать бухгалтерскую книгу конца XIV в., в которой и находится первый сбалансированный счет прибылей и убытков. Действительно, предпоследняя позиция стороны «Dare» (Дебет), содержит текст «Амортизация конторского оборудования, перенесено с карты 378, сумма 16 фунтов 17 шиллингов. На рисунке нами представлен монтаж из копий реальных счетов.

На счете конторского оборудования (Prato, D. № 801, с. 377V – 378R) в «Dare» (Дебет) отражен приход долгосрочного имущества на дату открытия Компании (11 июля 1397 г.) в сумме 111 фунтов 17 шиллингов. В «Avere» (Кредит) осуществлено распределение первоначальной (исторической) стоимости долгосрочных активов (конторского оборудования) на согласованную (восстановительную) стоимость имущества, передаваемого в новую компанию, в сумме 95 фунтов, и на начисленную амортизацию (правильнее сказать, износ) в сумме 16 фунтов 17 шиллингов.

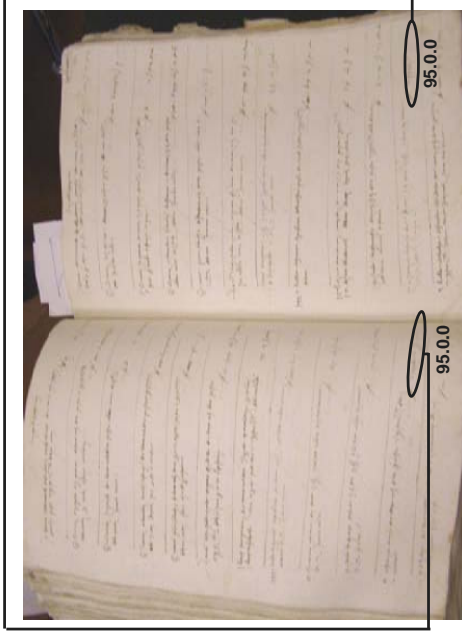
Сумма амортизации в 16 фунтов 17 шиллингов перенесена на счет прибылей и убытков в качестве расхода. Сумма в 95 фунтов отражена в Мемориале (Prato, D. №801, с. 392V – 393R) и, в конечном варианте, ее можно обнаружить в разделе «Актив» баланса (выделено жирным), предложенного Р. де Рувером (табл. 2) [2, с. 38 – 39].



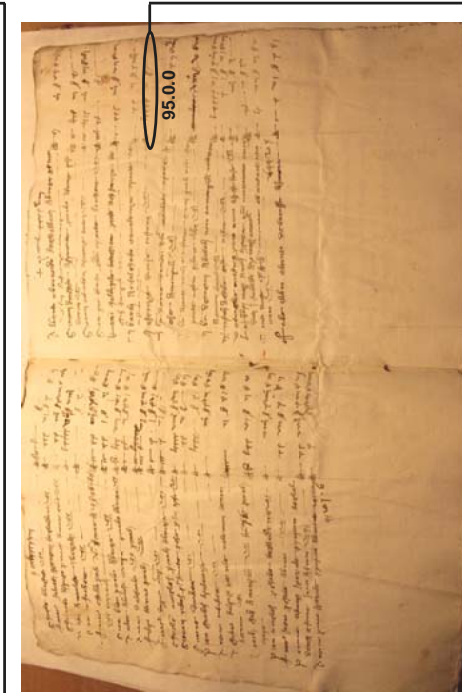
Prato, AS, D. 801, с. 388V—389R



Prato, AS, D. 801, с. 377V—378R



Prato, AS, D. 801, с. 293V—294R



Prato, AS, D. 1165, с. 3V—4R

Рис. Первый опыт начисления амортизации в системе счетов двойной бухгалтерии (предприятие Ф. Дагини в Барселоне, 1399 г.

Таблица 2

Франческо ди Марко Датини и К^о в Барселоне
Фрагмент баланса на 31 января 1399 г.

Актив							
Содержание статей	Сумма в барселонской валюте						Процент к итогу
	фунты	шилл.	пенсы	фунты	шилл.	пенсы	
<i>Наличные деньги в кассе и банке</i>							
Касса	18	17	2	–	–	–	0,1
Счета депозитов в банке	1242	9	8	–	–	–	8,2
Специальный счет	440	0	0	–	–	–	2,9
				1701	6	10	11,2
<i>Счета к получению</i>							
Местные торговцы по проданным товарам	4841	14	10				31,9
Местные дебиторы по вексялям	2192	19	4				14,5
Местные дебиторы по страхованию	99	17	11				0,7
				7134	12	1	47,1
<i>Задолженность инокорреспондентов</i>							
Венеция	1305	5	9				8,5
Генуя	9	7	7				0,1
Авиньон	0	6	0				0,0
Монпелье	854	15	1				5,6
Париж	19	5	2				0,1
Пиза	980	12	7				6,4
Брюгге	1036	2	7				6,5
Флоренция	520	10	10				3,8
Перпиньян	118	18	5				0,8
				4845	4	0	31,8
<i>Отделения Датини в других местах</i>							
Мальорка	88	9	0				0,6
Венеция	224	16	10				1,4
Флоренция	211	16	0				1,4
				525	1	10	3,4
<i>Товарные запасы</i>							
Товары на складе				288	0	9	1,9
<i>Движимое имущество</i>							
Конторская обстановка	95	0	0				0,6
Марта, наша рабыня	30	0	0				0,2
				125	0	0	0,8
<i>Разные статьи</i>							
Расходы будущих лет	112	1	10				0,7
Счет, предъявленный Симоне де Андреа	25	0	2				0,2
Недостача в кассе	38	13	0				0,3
Исправления разных ошибок	17	18	6				0,1
				193	13	6	1,3
<i>Сомнительные долги</i>				384	7	3	2,5
Невыверенная ошибка, допущенная при составлении баланса				11	9	1	0,0
Итого				15208	15	4	100,0

Литература

1. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
2. Р. де Рувер. Как возникла двойная бухгалтерия. – М.: Госфиниздат, 1958. – 68 с.
3. Federigo Melis, Documenti per la storia economica dei secoli XIII – XVI (Firenze, 1972).
4. Raymond de Roover. The development of accounting prior to Luca Pacioli according to the account-books of Medieval merchants. In: A.C. Littleton, B.S. Yamey, Studies in the History of Accounting, London, 1956.

КОНЦЕПЦИЯ УЧЕТА ВЛОЖЕНИЙ КАПИТАЛА В ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

*С.Н. Деньга, к. э. н., доцент, Высшее учебное заведение Укоопсоюза
«Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава, Украина*

Термин «вложения капитала» не употребляется в нормативно-правовой литературе и экономической науке. Вместе с тем применяются близкий по словосочетанию термин «капитальные вложения» и близкие по смыслу категории инвестиций и капитала.

С момента превращения инвестиционных ресурсов инвесторов в капитал предприятия вложения капитала трансформируются в активы и затраты. Согласно П(С)БУ, кругооборот капитала на предприятии моделируется в разрезе видов обычной (операционной, финансовой, инвестиционной) деятельности и чрезвычайных событий.

В инвестиционном менеджменте различают инвестиции брутто и нетто, что приводит к мысли о необходимости разграничения в учете вложений капитала в виде взносов капитала (начальных, дополнительных) и самоинвестиций, а также расходов на поддержание капитала.

Начальные взносы капитала превращаются в уставный и паевой капитал, дополнительные – в дополнительный капитал, самоинвестиции – через операционный цикл в нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Кроме этого, часть вложений капитала осуществляется для обеспечения деятельности и получения доходов, другая часть – для поддержания капитала в рабочем состоянии. Таким образом, в процессе деятельности торгового предприятия вложения капитала необходимо классифицировать на взносы капитала, самоинвестиции, расходы на поддержание капитала и расходы для получения доходов (рис.).

Среди вложений капитала целесообразно выделять самоинвестиции, в частности, в необоротный капитал в виде приобретения новых объектов, капитальных ремонтов и модернизации необоротных активов, и в оборотный капитал в виде новых закупок товаров для продажи. Самоинвестиции в различные виды капитала следует отделять от расходов на поддержание капитала, учитывая, в который раз расходуются ресурсы (впервые на новые объекты – это самоинвестиции, повторно – расходы на поддержание капитала).

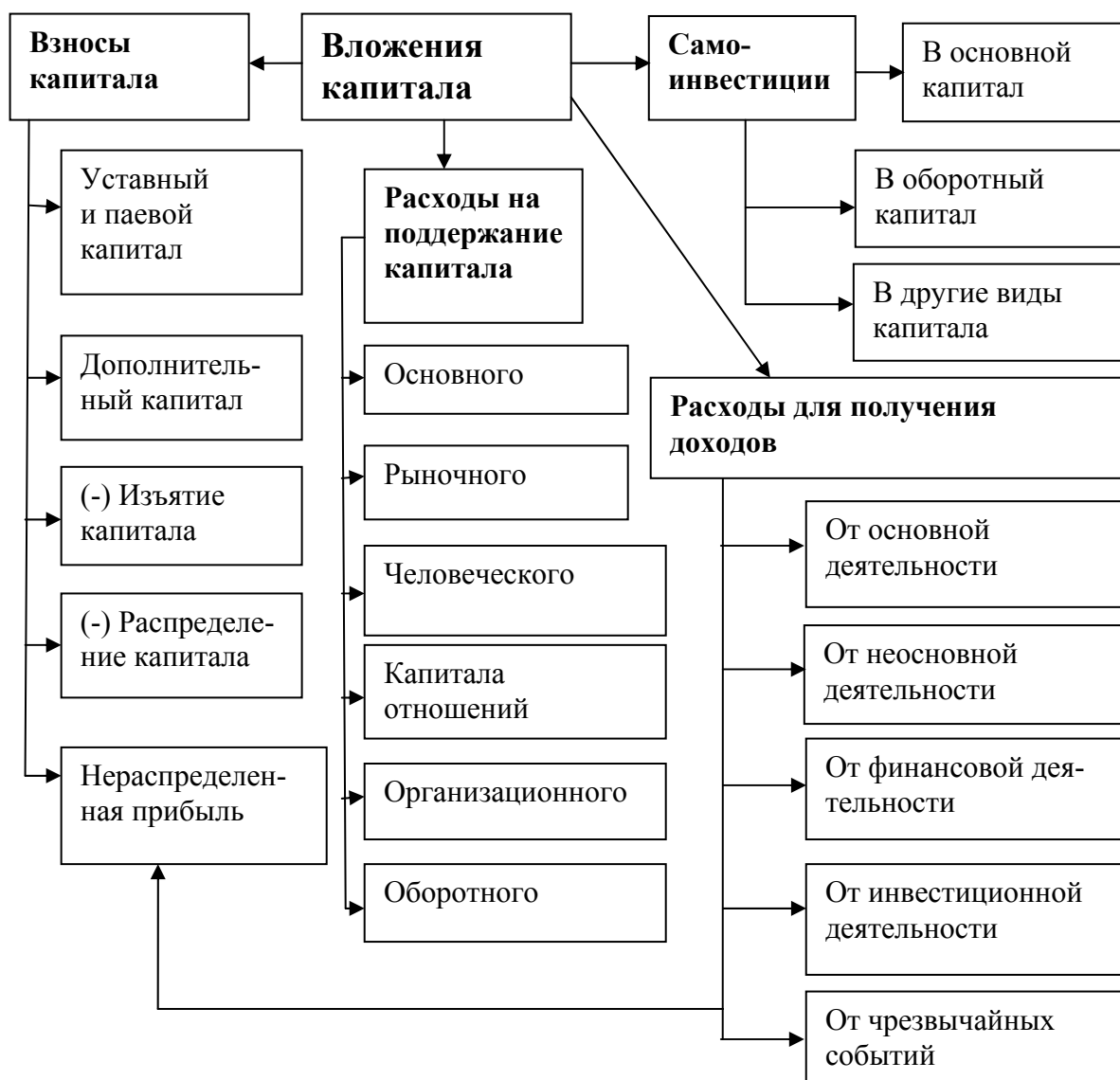


Рис. Разграничение вложений капитала и расходов предприятия

С целью обеспечения возобновления капитала выделена группа расходов на поддержание капитала. Целесообразно формировать номенклатуры статей таких расходов в зависимости от видов капитала, который они поддерживают.

Расходы для получения доходов торговым предприятием подразделяются по видам деятельности. Соответственно для осуществления основной деятельности торговое предприятие несет торговые затраты. Для осуществления финансовой деятельности – финансовые, инвестиционной – инвестиционные, чрезвычайной – чрезвычайные. Формируя перечни статей расходов для получения доходов, необходимо следить за прямой зависимостью доходов от соответствующих расходов. Разграничивая расходы для получения доходов от финансовой и инвестиционной деятельности и самоинвестиций необходимо учитывать, что расходы на финансовые и инвестиционные активы для собственных потребностей необходимо относить к самоинвестициям, а с целью получения доходов или

контроля за другими субъектами – к расходам на осуществление финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

Согласно разработанной классификации вложений капитала в предприятие, целесообразно счет 15 «Долгосрочные капитальные вложения» переименовать на «Самоинвестиции предприятия» и предусмотреть возможность ведения учета на этом счете капитальных инвестиций в собственные основные средства (на отдельном субсчете), финансовых инвестиций в собственные финансовые инструменты, проектов по созданию нематериальных активов. Осуществляя вложения капитала (самоинвестиции), которые часто относятся на счета расходов, целесообразно дебетовать счет 15 (вместо счетов расходов).

Счет 14 «Долгосрочные финансовые инвестиции» целесообразно переименовать на «Инвестиции во внешние объекты» и учитывать на нем инвестиции предприятия в чужие объекты инвестирования по субсчетам (в предприятия, в финансовые инструменты). Таким образом появится возможность разграничить самоинвестиции предприятия от инвестиций, направленных во внешние объекты, и к инвестиционной деятельности предприятия относить только капитальные инвестиции во внешние объекты, к финансовой – финансовые инвестиции во внешние объекты, а самоинвестиции считать вложениями капитала, которые увеличивают собственный капитал предприятия.

Предлагается исключить из состава расходов предприятия расходы на поддержание капитала и относить их на увеличение соответствующих счетов капитала по видам и амортизировать. Таким образом, расходы на поддержание капитала будут считаться такими, которые могут приносить пользу в будущем, они не будут увеличивать сумму расходов предприятия по видам деятельности и не будут искажать финансовые результаты от различных видов деятельности.

Нецелесообразно относить к расходам предприятия по видам деятельности начисленную амортизацию, следует классифицировать ее как уменьшение полезности капитала и относить непосредственно на уменьшение собственного капитала, например, бухгалтерской проводкой: Дебет 42 (можно переименовать этот счет с «Дополнительный капитал» на «Изменения собственного капитала» и выделить отдельные субсчета для учета дополнительного капитала, износа и переоценки капитала) Кредит 13. Так, износ необоротного капитала будет учтен в стоимости собственного капитала непосредственно без искажения расходов деятельности и прибылей (убытков) по видам деятельности.

Таким образом, изменения собственного капитала за период будут определяться путем прибавления к сумме капитала (уставного и паевого) на начало деятельности дополнительных инвестиций, самоинвестиций, расходов на поддержание капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по видам деятельности и вычитания изъятых капитала и износа. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) будет очищена от износа и расходов на поддержание капитала. Самоинвестиции в учете будут разграничены с расходами операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, что даст воз-

возможность более точно отображать результаты от этих видов деятельности, не смешивая их с вложениями капитала.

Самоинвестиции предприятия в оборотный капитал отражаются на счетах соответствующих оборотных активов. В частности, вложения в товарные запасы – на счете 28. Целесообразно операции по поступлению товаров на предприятие учитывать в сумме самоинвестиций в оборотный капитал при определении изменений собственного капитала за период, а списание реализованных товаров – как уменьшение полезности оборотного капитала. К стоимости товарных запасов на счете 28 целесообразно прибавлять не расходы себестоимости товаров (они являются в сущности расходами на товарообеспечение, то есть расходами периода), а расходы на хранение товаров, так как они по сути являются расходами на поддержание оборотного капитала. Тогда разница между валовой выручкой (валовым доходом) от реализации и себестоимостью списанных реализованных товаров будет составлять валовую прибавочную стоимость (валовую прибыль), которую следует считать эффектом предприятия от торговой деятельности (вместо валовой выручки).

Особое внимание необходимо уделить административным расходам предприятия. Эту группу расходов капитализировать нецелесообразно, так как они не способны приносить пользу в будущем, но и учитывать их при определении результата от операционной деятельности – тоже нецелесообразно. Предлагается финансовые результаты по видам деятельности определять без учета административных расходов. В частности, при определении результата от основной деятельности следует из валовой прибыли от реализации (валовой прибавочной стоимости) вычитать только расходы на маркетинг, на товарообеспечение и на сбыт. Только после определения финансового результата всех видов деятельности целесообразно вычитать административные расходы, так как они осуществляются с целью организации всех видов деятельности, а не только операционной.

Введение в бухгалтерский учет категории «вложения капитала» будет способствовать усовершенствованию определения показателей доходов, расходов и финансовых результатов по видам деятельности предприятия и может быть применено для формирования бюджетов вложений капитала с целью контроля их финансово-экономической эффективности.

FOSTERING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES DEVELOPMENT – THROUGH ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCE

L. Erhan, jr. lecturer, Academy of Economic Studies of Moldova

In an extremely competitive global economy the improvement of the access to the finance of the small and medium-sized enterprises (SMEs) has become an essential element for the consolidation and development of these companies. Numerous studies have shown that SMEs are financially more constrained than large firms and are less

likely to have access to banking finance. Therefore specific financing tools such as leasing, factoring and venture capital can be useful in facilitating greater access to finance for these enterprises.

Leasing represents a popular modality of financing SMEs, which is often used in the global economy. In leasing the lender (lessor) owns the equipment in leasing relationship and rents it to the borrower (lessee). Usually, the leasing company does not ask additional guarantees from SMEs, but in case when the enterprises do not respect their obligations, the leasing company can withdraw its equipment. Leasing can also have tax advantages if the lessor and the lessee face different marginal tax rates [3].

Factoring involves the purchase of accounts receivable by a financier, known as the factor. Strictly speaking, factoring is thus not a lending technique, which makes it especially attractive in countries with weak legal systems. It also does not rely on information about the “borrower”, but rather on the obligor, which makes it an attractive financing instrument for relatively opaque SMEs. Reverse factoring relies even less on informational infrastructure, as the factor enters into an agreement with a large company to finance accounts receivable from its small suppliers [1]. Factoring is an example of a technology that is particularly promising in the absence of developed institutions, as it relies on them to a lesser extent.

Venture capital is quite different from other forms of financing a business, forms which usually can be attracted only by those enterprises that have a solid position on the market, or have the intention to extend their business. At the same time the market of the venture capital differs from one country to the other: in the amount of capital used, the moment of investment, types and categories of investors and the field in which the capital is invested.

Financing enterprises with venture capital, indifferent of the country which uses this modality to support a business, has a number of common characteristics:

- venture capital is directed to small enterprises as well as to those with high technologies oriented to elaboration of innovating projects;
- venture capital is given for medium and long terms and can't be withdrawn till the project is finished;
- the investment is made in the enterprises that are not distinguished on the market, but nevertheless have a potential of development;
- venture capital is usually given for a period of 5-7 years, first of all, to the innovating companies with an evident potential of development, but that still didn't mark a considerable profit in their activity;
- venture capital has its main goal to support new innovation ideas, oriented to the market, which from one hand increases the rise, while on the other hand offers a competitive advantage.

Making a reference to the mechanism of the finance realization of venture capital we outline that this presupposes to pass several obligatory stages, as follows:

I. Fund raising stage. Traditionally, as main sources of fund accumulation serve: the capital of private investors, assurance companies, diverse governmental agents and international organizations.

In different states the source structure of the formation of venture capital is influenced by the legal norms and traditions in the financial spheres of the state. For example in the USA the main source of the formation of this capital serves the pension funds, which became the most stable source of venture capital. An important role among the sources that form the venture capital in the USA occupy the industrial and commerce companies and also the assurance companies.

In the Western European countries the list of participants in the venture capital funds is larger. It is completed by diverse state institutions and commercial banks. For example in Germany the banks keep more than half of venture capital.

As a result of 50 years active usage of venture capital in these states, there were elaborated basic principles and rules of this financing form, having their aim to protect the interests of all participants in this process. There were created business international organizations with venture capital, such as: National venture capital association from the USA (NVCA), British venture capital association (BVCA), European venture capital association (EVCA), ect. [2].

These organizations and associations have made their decisions based on the generalization of financial projects with venture capital and have elaborated a number of principles and professional standards, that assure a legal and efficient activity of this capital.

After the process of raising funds is finished, a new stage – the risk evaluation of the potential investments starts.

II. Risk evaluation stage starts with a thorough examination of the financial state of the enterprise where the investment is made. Then we determine the professional level of the management team of the enterprise, analyses the future risks and find solutions to minimize them, because the financial risk of venture capital can be justified only when the invested capital is doubled.

III. Project selection stage is extremely important. The main criterion for selection serves the capacity of the enterprise to develop fast. In order to minimize the risks, sometimes the investors unite their forces for financing big and perspective market projects. There also can be formed a common fund, from which the future investment is made. Practical use of this stage demonstrates that usually from 10 projects only 1-2 projects give the planned result. Due to these successful projects a rather high profit of the investor is assured.

In accordance with the above mentioned we want to specify that venture capital represents a small part of a larger class of alternative financing sources for SME_s. At the same time, venture capital proved to be one of the sources that is more efficient in international affairs.

Much more analysis, particularly using time-series variation, microeconomic data, and country case studies, is needed to explore in more detail the policies and financing tools that can help SMEs overcome financing constraints and expand their ac-

cess to external finance. In this context, it seems especially relevant to focus on institutions that are important for SMEs' access to finance. Going along with institution-building, however, the search has to be continued for financing tools that can work around institutional deficiencies.

References

1. Klapper, L. The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises, *Journal of Banking and Finance*, 2009.
2. Schertler A. Driving Forces of Venture Capital Investments in Europe, *Financial Systems and Corporate Performance (EIFC): United Nation University Working Paper*, 2009.
3. Thorsten Beck and Asli Demirguc-Kunt. Small and Medium Size Enterprise: Access to Finance as a Growth Constraint, *World Bank Paper*, 2006.

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ

*В.О. Зарецкий, ассистент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время отечественная система бухгалтерского учета и отчетности постоянно изменяется. Это обусловлено постепенным сближением белорусской системы бухгалтерского учета с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). Одним из примеров данного процесса является введение в 2008 г. после принятия постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности» (далее – постановление № 19) нового показателя в Отчет о прибылях и убытках коммерческих организаций – «валовая прибыль». Однако методика формирования данного показателя в системе синтетического и аналитического учета до настоящего времени отсутствует. Данная проблема не была решена и после введения с 1 января 2012 года Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 111 (далее – постановление № 111), в которой валовая прибыль формируется непосредственно в Отчете о прибылях и убытках, однако сама методика ее расчета в данном нормативном акте не приводится.

В специальной экономической литературе встречаются различные, зачастую противоречивые, определения валовой прибыли, что не позволяет однозначно идентифицировать экономическую сущность и значение данного показателя в учетно-аналитической практике субъектов хозяйствования. Так, одна часть авторов (Г.В. Савицкая, В.В. Ковалев, Л.Л. Ермолович) отождествляют показатели «валовая прибыль» и «маржинальная прибыль». Другие авторы (А. Ап-

черч, Ч. Хорнгрен, О.Д. Каверина, Т.В. Шишкова, В.Э. Керимов) проводят различие между показателями валовой прибыли и маржинальной прибыли. Они предлагают (за исключением В.Э. Керимова) при расчете валовой прибыли из выручки от реализации вычитать производственные затраты, а при расчете маржинальной прибыли из выручки вычитать переменные затраты, как производственные, так и непроизводственные.

Аналогичный порядок формирования маржинальной прибыли предусмотрен в постановлении Министерства экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 «Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» (далее – постановление № 158) для анализа безубыточности инвестиционного проекта и для расчета прибыли от реализации продукции в случае реализации инвестиционного проекта в организации.

При определении прибыли от реализации продукции сначала из выручки от реализации вычитаются условно-переменные издержки и определяется маржинальная (переменная) прибыль. Затем, после вычитания из маржинальной прибыли условно-постоянных издержек определяется прибыль (убыток) от реализации. Данные об условно-переменных и условно-постоянных издержках отражены в специальной разработочной таблице, в которой представлен расчет плановых затрат на производство и реализацию. Согласно постановлению № 158, затраты на производство и реализацию планируются на объем реализованной продукции, который условно приравнен к объему произведенной продукции. Это является существенным недостатком действующей в Республике Беларусь системы планирования, так как в настоящее время для большего числа отечественных промышленных организаций характерна значительная величина остатков нереализованной продукции по следующим причинам:

- технологических особенностей производственного процесса;
- отсутствия спроса на производимую продукцию;
- фактора сезонности;
- особенностей отгрузки продукции покупателям и т.д.

В итоге, отождествление объемов производства и реализации продукции в планировании не позволяет объективно оценить наличие остатков нереализованной продукции – вызвано ли это нерациональным ведением хозяйствования или является обоснованной необходимостью. Также такое отождествление негативно сказывается на анализе финансовых результатов, а именно на сравнении их фактической величины с плановой. Ведь из-за того, что величина остатков готовой продукции не планируется, следовательно, плановое значение прибыли от реализации будет завышено и как итог – может быть дан некорректный вывод о невыполнении планового задания по финансовым результатам.

Помимо вышеперечисленных, существенным недостатком планирования затрат на производство и реализацию продукции является отсутствие обоснования в постановлении № 158 критерия дифференциации затрат на условно-переменные и условно-постоянные. Это вносит существенную долю субъектив-

ности в формирование плановых значений условно-переменных и постоянных издержек и как итог – вызывает сомнение в достоверном определении величины маржинальной прибыли, которая по постановлению № 158 служит критерием оценки безубыточности продаж.

Следует отметить, что в настоящее время промышленными организациями остается невостребованным планирование прибыли от реализации по причине отсутствия в системе бухгалтерского учета и отчетности показателей: маржинальная прибыль, условно-переменные и условно-постоянные издержки. Вместо показателя маржинальной прибыли в отчете о прибылях и убытках формируется валовая прибыль, которая до 1 января 2012 г. согласно постановлению № 19 формируется расчетным путем непосредственно в Отчете о прибылях и убытках как разница между показателем «Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку)» и показателем «Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг».

Для формирования показателя себестоимости реализованной продукции согласно действовавшим до 1 января 2012 г. типовому плану счетов и постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 26 декабря 2003 г. № 182 «Расходы организаций» (далее – постановление № 182) было предусмотрено два метода. Суть первого метода заключалась в том, что общепроизводственные и общехозяйственные расходы без разделения на переменные и постоянные списывались на себестоимость единицы продукции в конце отчетного периода на основе утвержденной в учетной политике базы распределения. При применении второго метода общепроизводственные расходы делились на переменные и условно-постоянные. Условно-постоянные общепроизводственные расходы не распределялись на себестоимость единицы продукции, а списывались вместе с общехозяйственными расходами, учтенными в течение месяца на счете 26 «Общехозяйственные расходы», в конце месяца в дебет счета 90 «Реализация» и в Отчете о прибылях и убытках показывались общей суммой по строке «Управленческие расходы».

С введением с 1 января 2012 года нового плана счетов общехозяйственные расходы, которые стали именоваться общехозяйственными затратами, списываются на безальтернативной основе на счет 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности». В то же время в учетной практике Республики Беларусь сохранилась двухвариантная методика списания общепроизводственных расходов, которые так же, как и общехозяйственные, переименованы в общепроизводственные затраты. При использовании первого метода общепроизводственные затраты в полном объеме распределяются между произведенной продукцией и их величина является составной частью себестоимости реализованной продукции, отражаемой по субсчету 90/4 «Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг» и по соответствующей строке Отчета о прибылях и убытках. По второму методу общепроизводственные затраты делятся на переменные и условно-постоянные. Последние в полном объеме списываются на субсчет 90/5

«Управленческие расходы», и их величина включается в состав статьи «Управленческие расходы» Отчета о прибылях и убытках.

В целях повышения достоверности определения финансовых результатов и, в частности, однозначной трактовки показателя валовой прибыли предлагаем в состав себестоимости реализованной продукции включать только прямые переменные производственные затраты (прямые материальные и трудовые затраты). Данные затраты прямо относятся на производимую продукцию и составляют ее материально-вещественную форму, а также находятся в функциональной зависимости от величины объема производства продукции. Данные затраты являются объективными, так как без них невозможно создание новой продукции. При этом себестоимость продукции, состоящей из прямых переменных затрат, предлагаем именовать как *усеченная себестоимость*.

В связи с вышеобозначенными недостатками в действующей системе планирования считаем целесообразным в промышленных организациях осуществлять процесс планирования валовой прибыли в системе показателей финансовых результатов по следующему алгоритму:

1. Планирование объема реализации продукции в натуральном и стоимостном выражениях.
2. Планирование объема производства в натуральном выражении.
3. Планирование производственных затрат, входящих в состав усеченной себестоимости произведенной продукции.
4. Планирование усеченной себестоимости реализованной продукции.
5. Планирование валовой прибыли.

Применение в практике промышленных организаций рекомендуемого алгоритма планирования валовой прибыли позволит обеспечить гармонизацию показателей финансовых результатов от осуществления основной деятельности, формируемых в системах планирования, бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ВКЛАДОВ В УСТАВНЫЕ КАПИТАЛЫ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Н.Н. Карзаева, д. э. н., профессор, РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, г. Москва;
В.Ю. Лебедев, юрист, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация*

В практической деятельности при формировании уставного капитала вновь создаваемого общества имеют место случаи, когда учредители вносят вклады в уставный капитал неденежными средствами. Общепринятый порядок оценки учредителями финансовых вложений в созданное общество предусматривает применение согласованной ими оценки. Однако данный подход не реализует требований к отчетной бухгалтерской информации, регламентированных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Кроме того, в России не опре-

делен специальный порядок формирования оценки финансовых вложений (акций и долей), полученных учредителем при создании (учреждении) им общества. Поэтому одни бухгалтеры руководствуются п. 12 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», согласно которому первоначальной стоимостью финансовых вложений, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации, а другие – п. 14 этого же ПБУ, согласно которому первоначальной стоимостью финансовых вложений, приобретенных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией.

Эти два подхода носят принципиально разный характер: в первом случае оценка финансовых вложений учредителей детерминирована их решением, а во втором – реальной стоимостью вносимого ими имущества в уставный капитал учреждаемого общества. И только в одном случае оценка по двум подходам совпадет – вклад в уставный капитал будет вноситься денежными средствами. Несмотря на очевидные различия в этих двух подходах, на практике специалисты нашли способ их нивелирования, который сводится к тому, что стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организации, определяется участниками общества.

Нормы п. 12 ПБУ 19/02 должны применяться учрежденным обществом в случае, когда учредитель вносит в уставный капитал не денежные средства, а например, ценные бумаги или доли в обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью. В данном пункте регламентируется порядок оценки финансовых вложений, которые вносятся в уставный капитал вновь создаваемого общества, то есть фактически имеющимися у учредителя на момент учреждения общества. Поэтому следует разделять финансовые вложения, которые могут быть внесены учредителем в качестве вклада в уставный капитал вновь создаваемого общества, и финансовые вложения, которые формируются у учредителя в процессе создания данного общества (акции или доли в уставном капитале). Однако порядок оценки финансовых вложений, полученных от учредителя вновь созданным обществом, бухгалтеры применяют к оценке финансовых вложений, образующихся у учредителя при создании нового общества. В этом случае финансовые вложения принимаются к учету в оценке, согласованной учредителями, что приведет к тождеству оценок полученного имущества и размера уставного капитала.

Применение п.12 ПБУ 19/02 в отношении учета учредителя (участника, акционера) происходит в силу соблюдения тождества данных учреждаемого общества и учредителя: сумма финансовых вложений всех участников должна соответствовать величине уставного капитала учрежденного общества. Вместе с тем, следует отметить, что при последующем изменении оценки финансовых

вложений, исходя из требований ПБУ 19/02, такое соответствие может и не достигаться.

Возможность применения данного пункта ПБУ 19/02 также обусловлена нормой п. 2. ст. 15 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», согласно которой денежная оценка имущества, вносимого для оплаты долей в уставном капитале общества, утверждается решением общего собрания участников общества, принимаемым всеми участниками общества единогласно. При этом отметим также имеющиеся ограничения. Во-первых, прямой нормы, регламентирующей оценку финансовых вложений учредителя при учреждении им общества, в ПБУ 19/02 не содержится, что предъявляет требования к обоснованию самим хозяйствующим субъектом применяемого способа оценки. Во-вторых, такое обоснование должно быть направлено на реализацию требований нормативных актов, регламентирующих бухгалтерский учет и бухгалтерскую отчетность. При выборе способов ведения бухгалтерского учета в соответствии с п.6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» следует руководствоваться принципом приоритетности экономического содержания, согласно которому отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности происходит исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания и условий хозяйствования.

Приоритетность экономического содержания предполагает обеспечение информацией, необходимой пользователям отчетности для контроля целесообразности осуществления хозяйственных операций, наличием имущества; предотвращению отрицательных результатов хозяйственной деятельности. Операции по передаче имущества в качестве вклада в уставный капитал учреждаемого общества показывают соотношение стоимостной оценки доли в уставном капитале учреждаемого общества с реальной оценкой вносимого имущества.

Если реальная оценка вносимого имущества совпадает с согласованной оценкой учредителей общества, противоречий не будет. Однако на практике часто имеют место случаи, когда отсутствует равенство между этими оценками и существует кажущееся противоречие между правовым и экономическим содержанием: учредители, реализуя свое право в соответствии с п. 2. ст. 15 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», согласовали оценку, которая не отражает реального экономического содержания. В этом случае бухгалтер, следуя требованию приоритета экономического содержания, должен отразить реальную стоимость финансовых вложений, что в настоящее время на практике систематически нарушается. Следует отметить, что при этом финансовые вложения в бухгалтерском учете могут не отражаться по их реальной стоимости, например, если они являются долями в уставном капитале. В этом случае их оценка может быть доведена до реальной. Увеличение стоимости долей, на наш взгляд, целесообразно отражать на счете 83 «Добавочный капитал».

При применении нормы п. 14 ПБУ 19/02, согласно которой операция внесения в уставный капитал имущества осуществляется по договору, предусматривающему исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, возникают следующие вопросы.

1. Можно ли квалифицировать оплату долей в уставном капитале общества неденежными средствами, законодательно регламентированную [2], как исполнение договора, предусматривающего исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами в смысле п.14 ПБУ 19/02?

2. Если признаются равновеликими финансовые вложения, то и обязательства тождественны им?

С одной стороны, при различных оценках учетной и действительной (реальной) стоимости финансовых вложений, они должны быть переоценены. Эту переоценку необходимо сделать до момента их передачи. С другой стороны, поскольку данная операция рассматривается как обменная, то необходимо определить ее финансовый результат, который и представляет собой разницу между учетной и действительной (реальной) стоимостью финансовых вложений. И в этом случае разница между балансовой и реальной стоимостью ценных бумаг должна быть признана прочими доходами.

Именно квалификация результатов переоценки носит принципиальный характер при различных подходах к оценке финансовых вложений, если в качестве вклада в уставный капитал передаются ценные бумаги или доли в уставном капитале обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью.

Сохраняющееся противоречие между реальной оценкой финансовых вложений, вносимых в качестве вклада в уставный капитал, которая должна быть учтена при формировании первоначальной стоимости полученных долей в соответствии с требованиями ПБУ 19/02, и нормой п. 2. ст. 15 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» об утверждении решением общего собрания участников общества денежной оценки имущества, вносимого для оплаты долей в уставном капитале общества, согласно требованию приоритета экономического содержания, регламентированного п. 6 ПБУ 1/2008, должно быть разрешено в пользу реальной стоимости финансовых вложений, отражающей экономическую составляющую операции по формированию уставного капитала учреждаемого общества.

Литература

1. Приказ Минфина РФ от 10.12.2002 г. № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02)»
2. Федеральный закон от 08.02.1998г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
3. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)».

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

*Т.Н. Коваленко, аспирант, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Согласно международному стандарту финансовой отчетности (IAS) 41 «Сельское хозяйство» биологические активы (biological assets) – животные и растения, которые контролируются компанией в результате прошлых событий, имеется вероятность поступления экономических выгод от их использования, их справедливую стоимость или себестоимость можно достоверно оценить [1].

В законодательстве Республики Беларусь данное понятие пока отсутствует, однако многие страны уже рассматривают биологические активы как объект учета.

Так, согласно Национальному стандарту бухгалтерского учета № 6 Республики Молдова «Особенности учета на сельскохозяйственных предприятиях», биологические активы – это животные и растения, являющиеся результатом прошлых событий, контролируемые предприятием и подвергаемые количественным и качественным изменениям для получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов [2].

В Российской Федерации под биологическим активом понимают животных (взрослый продуктивный и племенной скот, животные на выращивании и откорме, птица, кролики, звери, пчелы и т.п.) или растения (однолетние и многолетние культуры, многолетние насаждения, деревья в лесоводстве и т.д.), которые в процессе биологических преобразований (биологического роста) могут давать сельскохозяйственную продукцию (прирост живой массы, молоко, шерсть, навоз, яйца, плоды, ягоды и т.п.) и/или дополнительные биологические активы (телята, поросята, ягнята, саженцы, черенки и т.д.), а также каким-либо иным способом приносить экономическую выгоду организации.

Стоит отметить выделение такого понятия, как дополнительные биологические активы, которое отличается от понятия сельскохозяйственной продукции.

Дополнительные биологические активы – это биологические активы, полученные в процессе биологических преобразований (т.е. в процессе качественных и количественных изменений биологических активов). В то время как сельскохозяйственная продукция – продукция собственного производства, полученная в результате качественного и количественного изменения (трансформации) биологических активов и предназначенная для продажи, переработки или внутреннего потребления. Сельскохозяйственная продукция перестает быть элементом биологических активов при ее отделении от биологических активов, при прекращении жизненных процессов биологических активов, а также в период подготовки их к реализации или ожидания урожая.

Таким образом, биологические активы – это животные и растения как результаты прошлых биологических процессов, контролируемые и идентифицируемые предприятием, которые могут быть использованы в его деятельности, переданы в использование другим или отчуждены для получения экономических выгод, а их стоимость может быть достоверно определена [3].

Биологические активы предприятия классифицируются по таким признакам, как:

- продолжительность периода использования и получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов;
- зрелость;
- возможность многократного получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов [2].

В зависимости от продолжительности периода использования и получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов различают долгосрочные и текущие биологические активы.

Долгосрочные биологические активы – зрелые биологические активы, способные давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы в течение периода, превышающего один год, и незрелые биологические активы, создаваемые в течение более одного года, за исключением животных на выращивании и откорме.

Текущие биологические активы – зрелые биологические активы, способные давать продукцию в течение периода, не превышающего один год, а также животные на выращивании и откорме.

По признаку зрелости различают зрелые и незрелые биологические активы.

Зрелые биологические активы – биологические активы, способные давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы (обеспечивать их регулярную уборку).

Незрелые биологические активы – биологические активы, не способные давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы.

В зависимости от возможности многократного получения сельскохозяйственной продукции и/или дополнительных биологических активов различают потребительские биологические активы и биологические активы-носители.

Потребительские (потребляемые) биологические активы – биологические активы, способные однократно давать сельскохозяйственную продукцию (после этого они прекращают свое существование).

Биологические активы-носители (плодоносящие биологические активы) – биологические активы, способные многократно давать сельскохозяйственную продукцию и/или дополнительные биологические активы. Биологические активы-носители регенерируют себя и не являются первичными продуктами.

Примером потребительских биологических активов являются животные и птица, выращенные для продажи или убоя; посевы однолетних культур (пше-

ница, кукуруза, подсолнечник, ячмень и др.); деревья, выращенные для получения деловой древесины, и др.

Можно выделить также эксплуатационные и неэксплуатационные, амортизируемые и неамортизируемые биологические активы.

Эксплуатационные – это используемые биологические активы, а неэксплуатационные – это биологические активы, находящиеся в стадии подготовки к использованию.

Амортизируемые биологические активы – это зрелые долгосрочные биологические активы, учитываемые по фактической себестоимости, например, продуктивный скот, многолетние насаждения, достигшие эксплуатационного возраста и др.

Группировка биологических активов по перечисленным группам обязательна в бухгалтерской отчетности и соответственно в бухгалтерском учете.

Кроме этого, в целях бухгалтерского учета, отчетности, определения справедливой стоимости организации самостоятельно дополнительно 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).

Литература

1. МСБУ 41 «Сельское хозяйство» // Международные стандарты финансовой отчетности. – М., 2007. – 1064 с.
2. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета № 6: Приказ Министра финансов Респ. Молдова, 15 декабря 2000 г., № 120 // М-во финансов Республики Молдова [Электронный ресурс]. – Кишинев, 2005. – Режим доступа: http://www.mf.gov.md/ru/actnorm/contabil/standarts/NSBU_16.doc. – Дата доступа 25.03.2011.
3. Букур, В. Учет биологических активов / В. Букур, Л. Тодорова. – Кишинев, 2008. – 254 с.

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВАЛЮТНОГО КРИЗИСА

*С.Л. Кортаев, д. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

В 2011 году Республика Беларусь испытала серьезные потрясения, обусловленные валютным кризисом, итогом которого явилась двухэтапная девальвация белорусского рубля: в мае рубль обесценился на 56 %, в октябре – еще на 52 %, в целом по году девальвация белорусского рубля составила 189 % [1].

Валютный кризис оказал существенное влияние на конечные результаты работы субъектов хозяйствования и, соответственно, на их финансовое благопо-

лучие. При этом на различных этапах кризиса влияние на финансовые результаты было различным.

До введения в октябре 2011 года единого курса валюты целый ряд субъектов хозяйствования имел доступ к валюте по более низкому курсу, чем курс, по которому эта валюта продавалась сначала на «черном рынке», а затем (после 14.09.2011 г.) – на дополнительной торговой сессии.

Очевидно, что предприятия, имевшие доступ к «дешевой валюте», пользовались значительными преференциями против тех организаций, которые такого доступа не имели.

В итоге затратная часть предприятий-льготников формировалась по заниженному курсу иностранной валюты, что позволяло показывать в отчетности высокую результативность их работы. У тех же предприятий, которые приобретали валюту по «черному курсу», превышающему более чем вдвое официальный курс, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь (далее – НБ РБ), затратная часть резко росла, что при формировании валютной выручки по официальному курсу привело к резкому ухудшению их финансового состояния.

Прежде всего это коснулось предприятий, валютная выручка которых не покрывала их валютные затраты и которые осуществляли обязательную продажу валюты по официальному курсу НБ РБ в размере 30 % от полученной суммы выручки в иностранной валюте.

Определенные проблемы формирования финансовых результатов возникли непосредственно на момент девальвации национальной валюты.

В связи с обусловленной законодательством необходимостью переоценки валютных задолженностей и отнесения сумм переоценки на финансовые результаты, у предприятий-импортеров, имевших на момент девальвации непогашенные задолженности перед поставщиками, финансовые результаты резко ухудшились. У экспортеров, наоборот, финансовые результаты существенно возросли. В силу характерного для страны превалирования импорта над экспортом девальвация в момент ее осуществления привела к ухудшению экономических показателей в целом по республике.

В целях предупреждения складывающихся отрицательных тенденций постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.06.2011 г. № 704 [2], введенным в силу с даты девальвации национальной валюты (24.05.2011 г.), коммерческим организациям разрешили:

а) относить расходы, связанные с покупкой иностранной валюты в сумме разницы между курсом покупки иностранной валюты и курсом НБ РБ на увеличение стоимости приобретаемого за валюту сырья, материалов, товаров;

б) относить курсовые разницы, возникающие с 24.05.2011 г. при переоценке валютной дебиторской и кредиторской задолженности, на доходы (расходы) будущих периодов с последующим их списанием (не позднее 31 декабря 2014 г.) на внереализационные доходы (расходы), учитываемые при налогообложении.

Введенный порядок, к сожалению, не затронул суммы переоценки валюты, имевшейся на счетах субъектов хозяйствования на момент девальвации, что в силу включения таких сумм во внереализационный доход организаций непосредственно на момент переоценки привело к необходимости уплаты с них налога на прибыль и, соответственно, к «вымыванию» оборотных средств предприятий.

Лишь в феврале 2012 года курсовые разницы, образовавшиеся в 2011 году при переоценке валюты на счетах на момент девальвации, разрешили относить на доходы будущих периодов с последующим списанием – до 31.12.2014 г. – на внереализационные доходы, учитываемые при налогообложении [3]. Это решение позволило осуществить пересчет сумм налога на прибыль, подлежащих уплате в бюджет по итогам 2011 года, и, соответственно, улучшить финансовое положение предприятий.

Однако такое улучшение следует рассматривать как временное явление, поскольку речь в рассматриваемом случае идет об отсрочке уплаты налога, о переводе сумм уменьшения налога на прибыль в категорию отложенных налоговых обязательств.

С введением с 14.09.2011 г. дополнительной торговой сессии, на которой предприятия получили возможность приобретать и продавать валюту по «курсу спроса-предложения», также существенно отличающемуся от официального, возникла проблема налогообложения доходов, образующихся при продаже валюты. Суть этой проблемы заключалась в том, что продаваемая валюта, полученная организациями от реализации товаров (работ, услуг) на экспорт, должна была отражаться в учете по официальному курсу НБ РБ, в то время как продавалась она по более высокому курсу – курсу «спроса-предложения». Возникающая при этом разница в соответствии с налоговым законодательством должна облагаться налогом на прибыль. Ряд крупных экспортеров инициировал вопрос об освобождении от обложения налогом на прибыль разницы между суммой, вырученной от продажи валюты на дополнительной сессии, и ее стоимостью по курсу НБ РБ. Однако решение по данной проблеме принято не было.

В итоге предприятия-экспортеры были вынуждены уплачивать завышенные суммы налога на прибыль, уменьшая в итоге свои оборотные средства, необходимые для покупки сырья и материалов по уже новым ценам, сформированным с учетом роста курса иностранной валюты.

Разбежки в курсах привели также к созданию видимости финансового благополучия субъектов хозяйствования, имевших доступ к «дешевой» валюте (заниженные затраты), а также экспортеров, реализовавших через различные схемы возможность продажи получаемой валюты по рыночному курсу.

Ситуация усугублялась и тем, что в затраты промышленных предприятий списывались ранее накопленные на складах материалы по ценам их приобретения в докризисный период или в период доступа к «дешевой валюте», а выручка от реализации отгруженной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) отражалась по уже возросшим отпускным ценам.

Существенные предпосылки для валютной стабилизации и выравнивания условий хозяйствования для организаций, работающих с валютой, возникли лишь с 20 октября 2011 года, когда был осуществлен переход на единый курс иностранной валюты, устанавливаемый по результатам торгов на бирже.

Конец 2011 года и начало 2012 года ознаменовались выходом на относительно стабильный курс белорусского рубля и иностранной валюты. Именно в этот период, с нашей точки зрения, стали формироваться более-менее реальные финансовые результаты всех субъектов хозяйствования. Вместе с тем, с учетом ранее накопленных отклонений, обусловленных разнообразием валютных курсов, а также переноса списания сумм переоценок валюты и валютных задолженностей на более поздние отчетные периоды, говорить о прозрачности финансовой отчетности организаций, работающих с иностранной валютой, пока что проблематично.

Выводы. Поэтапное развитие валютного кризиса и сопровождающие этот кризис несистемные и во многом несвоевременные меры, в частности, по корректировке действовавшей системы бухгалтерского учета валютных операций, привели к принципиально различным финансовым результатам для разных групп хозяйствующих субъектов и значительному искажению их финансовой отчетности.

Очевидно, что при высоком уровне инфляции, а также при значительной девальвации национальной валюты должны применяться такие механизмы переоценки активов и обязательств организаций, которые бы позволяли, с одной стороны, сохранять оборотные средства предприятий за счет уменьшения платежей в бюджет с сумм переоценки валютных активов и обязательств, с другой – обеспечивать достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. В качестве одной из таких мер могла бы стать в условиях гиперинфляции отмена от обложения налогом на прибыль сумм переоценки валюты на счетах, а также сумм переоценки валютных задолженностей покупателей и заказчиков.

Литература

1. Прайм Тасс – Белорусское бюро. В Беларуси в декабре инфляция составила 2,3%, в январе-декабре – 108,7% [Электронный ресурс] / <http://www.prime-tass.by/show.asp?id=97280> / Дата доступа: 15.05.2012 г.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704 «О некоторых вопросах переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте» (в ред. от 09.08.2011 г.) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 7 февраля 2012 г. № 126 «О внесении изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 июня 2011 г. № 704» // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

С.И. Красовская, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Устойчивое развитие экономики в целом обеспечивается стабильным ростом финансовых показателей деятельности отдельных организаций. Результаты деятельности организаций определяются уровнем менеджмента и зависят от правильности принимаемых управленческих решений. Процесс выработки и принятия управленческих решений обеспечивается, прежде всего, качеством исходной информации, которая поступает к руководству организации.

Информация обеспечивает реализацию основных управленческих функций, таких, как планирование и контроль. В условиях развития информационных технологий и автоматизации учета на предприятиях формирование информации, которая могла бы использоваться в системе менеджмента предприятия, не является проблемой. Однако такая информация не выдерживает ряд требований, предъявляемых к ее качеству и составу, в частности, запоздалое получение информации пользователем; чрезмерная детализация и объем информации; ее нацеленность на оценку прошлых событий и исключительно количественное представление оценки; нерегулярность получения информации и ее противоречивость. Таким образом, в современных условиях хозяйствования существует необходимость совершенствования информационного обеспечения руководства и менеджеров.

Построение и разработка систем информационного обеспечения рассматривается многими зарубежными авторами (Дж. Рис, П. Хорварт и др.). В процессе создания системы информационного обеспечения большинство авторов выделяют следующие этапы:

- установление потребности в информации;
- определение путей и методов сбора и обработки информации;
- выработка способов передачи информации в системе отчетности;
- разработка компьютерной системы хранения и дальнейшей обработки информации [1. с. 207].

Этап установления потребности в информации включает определение исполнителей задач и времени на выяснение информационных потребностей; подбор и применение методов для определения потребностей в информации; оценку эффективности системы подготовки информации.

При установлении информационных потребностей пользователей важно выделить оперативные и стратегические потребности, первые из которых обусловлены решением текущих, оперативных задач, а последние – решением долгосрочных задач развития организации. Накопленный опыт организации системы информационного обеспечения позволяет выделить следующие методы определения потребностей в информации:

- анализ процессов обработки информации и принятия решений;
- анализ документов, находящихся в распоряжении ответственных лиц;
- метод аналогии и перенос информационных потребностей одного пользователя на другого;
- наблюдение, интервью, опросный лист и другие.

Вторым этапом создания системы информационного обеспечения, как отмечено выше, является определение путей и методов сбора и обработки информации. При реализации данного этапа необходимо установить возможные источники информации, определить требования к расчетам экономических показателей и исполнителей задач по сбору информации, ее обработке и координации этих процессов.

Основным источником информации на предприятии является информация хозяйственного учета и отчетности, помимо этого в составе значимых источников информации следует рассматривать сеть интернет. Значимой проблемой при обработке информации выступает построение системы показателей, способной в сжатом и систематизированном виде передать информацию о состоянии дел в организации. Изучение современной экономической литературы позволяет выделить следующие требования, предъявляемые к системе показателей:

- показатели должны отражать количественные характеристики и иметь единицу измерения;
- показатели должны объединяться на основе объективно-логических критериев;
- показатели должны отражать прошлые и будущие периоды и должны быть сопоставимы по различным признакам;
- затраты на расчет показателей должны быть заметно ниже получаемых выгод;
- система показателей должна быть рациональной, т.е. отражать только те показатели, в которых нуждается пользователь;
- состав и содержание показателей должны обеспечивать реализацию функций планирования, управления и контроля.

Многие современные авторы подчеркивают, что система показателей должна создаваться не только в целом по предприятию, но и по его функциональным сферам (производственной, снабженческой, сбытовой, финансовой, инвестиционной и т.д.).

Важным элементом системы информационного обеспечения является система индикаторов рисков, позволяющая на ранней стадии выявлять возможные риски в той или иной сфере деятельности.

Третий этап создания системы информационного обеспечения – это определение способов передачи информации в системе отчетности. В процессе его реализации необходимо определить содержание и структуру внутренних отчетов на основе аналогии планирования; периодичность составления и фор-

мы отчетов, удобные для визуализации; составителей и получателей отчетов; методы анализа отклонений отчетных значений от плановых; а также документирование отчетности.

Создание системы внутренней отчетности должно обеспечить заинтересованных лиц полезной информацией, поэтому должна учитываться иерархия отчетов в зависимости от уровня управления.

Программное обеспечение включает общие системы планирования, интегрированные системы расчета затрат и финансового планирования и специальные системы бюджетирования. При выборе программного обеспечения нужно учитывать затраты на его приобретение, время, качество, надежность, гибкость программных решений.

Заключительным этапом построения системы информационного обеспечения является разработка компьютерной системы хранения и дальнейшей обработки информации. В ходе данного этапа осуществляется выбор системы обработки информации, а именно, компьютерной техники, программного обеспечения и создание проектов собственного развития компьютерных программ.

Таким образом, создание системы информационного обеспечения предприятия представляет собой сложный и поэтапный процесс, который должен осуществляться с учетом специфики деятельности организации, принятой на предприятии системы управления и других факторов.

Литература

1. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvarth & Partners; пер. с нем. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 205 – 229 с.

ПОЛЬЗОВАТЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ИНФОРМАЦИИ

*М.И. Кутер, д. э. н., профессор, Кубанский госуниверситет,
г. Краснодар, Российская Федерация*

Более полтора десятка лет назад вышла первая книга автора по теории бухгалтерского учета [1]. Скажем прямо: она была написана под влиянием личных бесед с авторитетным американским ученым Белвердом Ниделзом, автором одного из первых, переведенных на русский язык учебников по принципам бухгалтерии. Именно в ней впервые в русскоязычной литературе была предложена классификация пользователей финансовой информации. Данная классификация успешно прижилась не только в последующих изданиях учебников автора, но и

перекочевала во многие учебники, монографии и диссертации, правда уже без ссылки на первоисточник.

Сегодня, когда готовится новое издание учебника (видимо, с названием «Введение в бухгалтерский учет»), есть необходимость переосмыслить некоторые положения, а некоторые написать заново. Среди новых положений учебника предлагается наше видение основ двойной бухгалтерии, базирующееся на многолетних исследованиях в архивах первых бухгалтерских книг в Италии. Здесь полностью отрицаются как фантастические предположения профессора К.Ю. Цыганкова о развитии бухгалтерии, так и сама их первооснова – оборотный баланс и постулат, приписанный Луке Пачоли о равенстве сумм дебетовых и кредитовых оборотов по всем счетам системы. Можно со стопроцентной уверенностью утверждать, что до конца XVII в. оборотный баланс не строился. В наших работах (смотри совместные публикации с доцентом М.М. Гурской в журнале «Международный бухгалтерский учет») на основе фактологического материала и переводов работ западных коллег, обсуждений наших презентаций в России и за рубежом (в том числе и в Белоруссии) высказано мнение, что на формирование двойной бухгалтерии существенное влияние оказали три момента: дуальные счета, двойная запись и балансовая триада (баланс счета, баланс результатов, баланс всех счетов системы). Мы готовы к полемике.

Среди положений, которые подлежали современному переосмыслению, хотя бы по причине, что сегодня не только студенты, но и преподаватели имеют представление об актуарном учете, хотелось бы предложить новую редакцию раздела о пользователях финансовой информации, хотя, возможно, кому-то она может показаться примитивной, а кому-то поможет в преподавательской деятельности.

Финансовая отчетность организаций представляет интерес для широкого круга пользователей. Как показано на рисунке, пользователей бухгалтерской информации можно подразделить на две основные группы: внешние и внутренние.

К внутренним пользователям относятся администрация, высший управленческий персонал, менеджеры, производственный персонал, рабочие и служащие предприятия. Администрация является главным пользователем финансовой информации и имеет свободный доступ ко всем необходимым и полезным для управления данным (управленческого и финансового учета) и несет ответственность за принимаемые управленческие решения.

«Предприятия имеют много целей, но успех и выживание компании в жестких условиях конкуренции требуют от администрации сосредоточить все усилия на двух главных целях: прибыльности (рентабельности) и ликвидности» [2, с. 14 – 16].

Прибыльность – способность зарабатывать прибыль, способную и достаточную для привлечения и удержания инвестиционного капитала, т.е. решение проблем финансового результата.

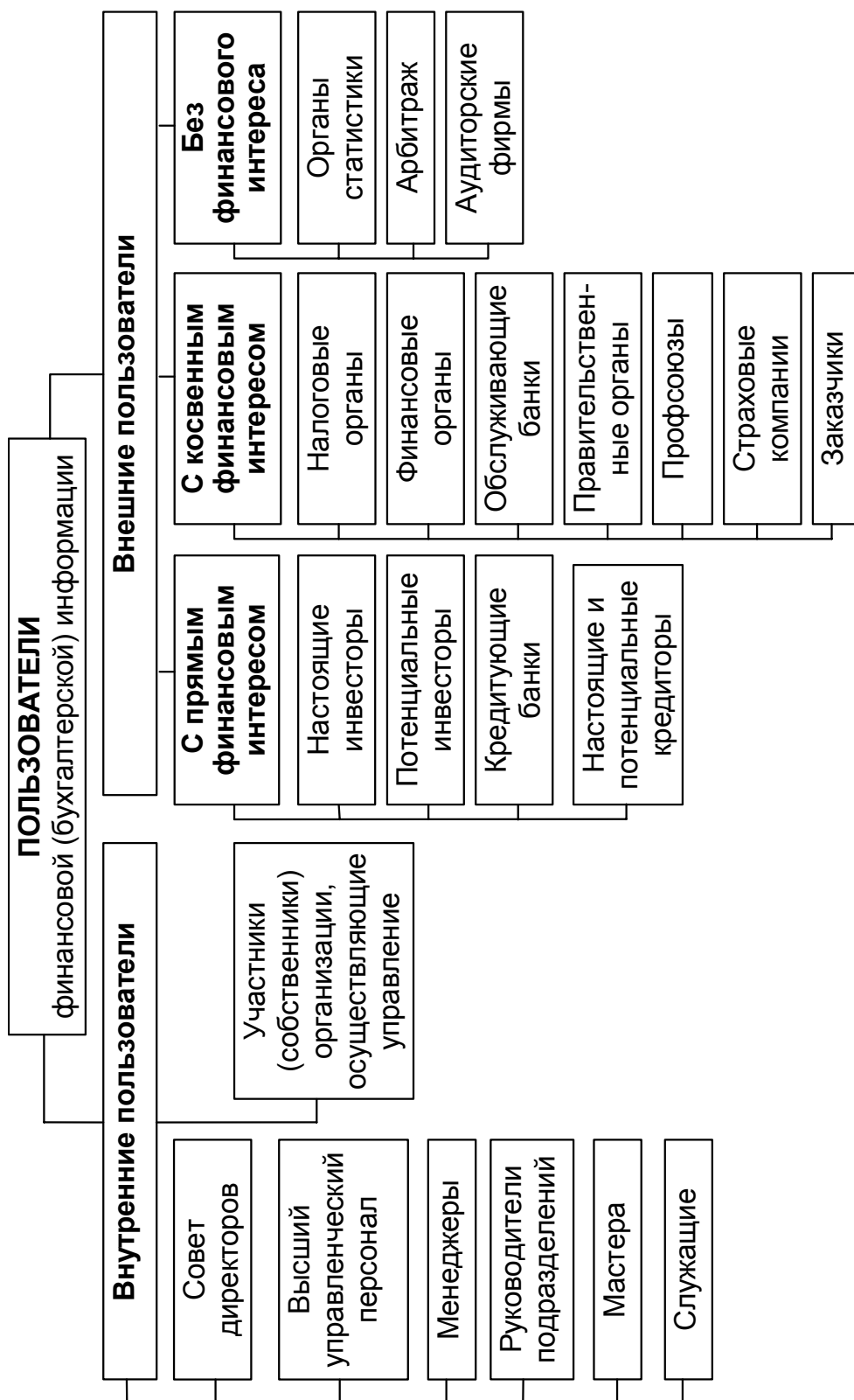


Рис. Классификация пользователей бухгалтерской информации

Ликвидность означает наличие достаточных платежных средств для оплаты долгов в установленные сроки, что достигается за счет стабильного финансового положения.

Менеджеры часто принимают решения, основываясь на данных бухгалтерского учета и их анализе. Они «могут поставить перед бухгалтерией следующие вопросы:

- какова чистая прибыль компании за последний период;
- является ли норма прибыли владельцев адекватной их ожиданиям;
- имеет ли компания достаточно денежных средств;
- какие виды продукции являются наиболее прибыльными;
- какова себестоимость каждого произведенного продукта?» [там же].

Прямой финансовый интерес таких внутренних пользователей информации, как рабочие и служащие предприятия напрямую связан с оплатой их труда, социальными накоплениями и удержанием налогов.

К внутренним пользователям финансовой отчетности также относятся владельцы организаций (индивидуальные собственники, совладельцы и т. п.), осуществляющие непосредственное управление организацией. Таким собственникам учетная информация, кроме управленческих функций, необходима для оценки финансовых перспектив экономического субъекта в будущем и возможности получения личных доходов в виде вознаграждения.

Внешние пользователи функционируют вне предприятий, их следует разбить на следующие подгруппы: пользователи с прямым финансовым интересом, с косвенным финансовым интересом, без финансового интереса.

Внешние пользователи с прямым финансовым интересом – потенциальные и настоящие инвесторы и настоящие и потенциальные кредиторы, а также кредитующие банки.

«Важнейшей функцией бухгалтерского учета является измерение и предоставление информации о результатах работы предприятия, которую можно найти в финансовых отчетах общего назначения, содержащих данные о том, насколько успешно были достигнуты цели в плане прибыльности, и какова ликвидность компании. Настоящие и потенциальные инвесторы, анализируя эти отчеты, пытаются сделать заключение о том, каковы финансовые перспективы компании в будущем, стоит ли вкладывать в нее средства. Настоящие и потенциальные кредиторы интересуются, имеет ли компания деньги, чтобы выплачивать проценты и своевременно погашать долг» [там же].

Кредитующие банки, кроме того, на основе отчетной информации разрабатывают варианты предоставления займов, определяют вероятность и сроки их возврата. Предмет анализа этой группы – финансовое положение фирмы, финансовые результаты ее работы, ликвидность баланса.

Анализируя высказывания Б. Нидлза, выделим следующие моменты. Для начала, внутренняя отчетность, как правило, закрытая, зачастую представляет коммерческую тайну. Внешняя отчетность – открытая, публичная. Экономические субъекты заинтересованы не только в содержании информации (о результатах и перспективах деятельности), но и в доведении ее до пользователей. Кроме того, четко обозначена переориентация на новую группу пользователей. В отчетности статического учета внешняя отчетность выражала интересы кредиторов (внутренняя отчетность всегда ориентирована на интересы собственника). В динамическом учете – отчетность направлена на информационное обеспечение настоящего собственника о периодическом финансовом результате и финансовом положении. Актуарный бухгалтерский учет ориентирован, в первую очередь, на перспективу, потенциальных инвесторов с целью привлечения их средств.

Пользователи с косвенным финансовым интересом представлены налоговыми и финансовыми органами, обслуживающими банками, правительственными учреждениями, страховыми компаниями, профсоюзами и т. д. Финансовым органам и правительственным учреждениям учетная информация необходима для того, чтобы контролировать поступление средств в федеральный и местные бюджеты, корректировать финансовую политику через систему налогообложения. Налоговые службы на основании отчетной информации следят за правильностью поступления налогов. Банковские учреждения и страховые компании на основе финансовой информации оценивают возможность заключения договоров с организациями по расчетным операциям и страхованию. Профсоюзы заинтересованы в получении информации об экономической жизнеспособности организации в плане занятости и оплаты труда. К этой группе можно отнести также заказчиков, которые имеют интерес к информации о перспективах функционирования предприятия и выполнения их работ.

Третья группа пользователей (*без финансового интереса*) включает органы статистики, арбитраж, аудиторские фирмы. Пользователей этой группы отчетная информация интересует с целью проверки правомерности и законности совершаемых операций (арбитраж, аудиторские фирмы) или с целью получения статистической информации (органы государственной статистики) для проведения экономического анализа на макроуровне. Данная группа пользователей впервые введена нами в работе [1].

Литература

1. Кутер М.И. Основы теории бухгалтерского учета: учеб. пособие / Кубан. гос. ун-т. Краснодар, 1996. – 219 с.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЛОЖЕНИЙ В ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ

*Е.О. Лагуновская, ассистент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Вопросы внутрихозяйственного контроля формирования и использования собственных источников финансирования вложений в долгосрочные активы еще не получили должного уровня развития, что обуславливает необходимость разработки единой методики внутрихозяйственного контроля собственных источников финансирования, целью которой является гармонизация отношений в процессе управления финансово-хозяйственной деятельностью субъектов предпринимательства.

Актуальность и практическая значимость организации системы внутрихозяйственного контроля в аграрных предприятиях обусловлена в первую очередь тем, что в настоящее время не регламентирована соответствующими нормативными правовыми актами и не нашла логического завершения в научных исследованиях единая методика внутрихозяйственного контроля формирования и использования собственных источников финансирования вложений в долгосрочные активы, применение которой в учетной практике аграрных предприятий позволило бы осуществлять качественную проверку с наименьшим риском обнаружения недостоверных показателей.

Основной целью внутрихозяйственного контроля формирования источников финансирования вложений в долгосрочные активы является своевременное выявление, предупреждение и устранение отклонений и ошибок для обеспечения сохранности имущества организации, а также информационное обеспечение управленческих решений на основе данных проверки финансово-хозяйственной деятельности для повышения ее эффективности и рационального использования собственных финансовых ресурсов организации.

Эффективность системы внутрихозяйственного контроля обусловлена в первую очередь качественным составом субъектов, объектов, методического и информационного обеспечения, документированием контрольных процедур и результатов контроля. Существенное значение при проведении внутрихозяйственного контроля имеет методическое и информационное обеспечение контроля. Налаживание эффективной системы информационного обеспечения контрольной деятельности, которая предусматривает оперативное нахождение данных из первичных документов и регистров бухгалтерского учета, своевременное принятие управленческих решений по результатам внутрихозяйственного контроля и доведение этих решений к исполнению соответствующих ответственных лиц является важным компонентом рационально построенной блок-схемы внутрихозяйственного контроля.

Документация по оформлению процедур и результатов внутривозвратного контроля должна отвечать следующим требованиям:

- полноты, что означает отражение в рабочих документах информации о проверяемых объектах в полном объеме;
- приоритета содержания над формой;
- достоверности, что предусматривает отражение достоверных и непредвзятых данных о результатах проверки;
- целесообразности, то есть существования объективной необходимости в информационной нагрузке каждого конкретного документа;
- осмотрительности, то есть отражение информации должно быть обосновано и не вводить в заблуждение управленческий персонал;
- понятности и однозначности толкования информации;
- непротиворечивости.

Каждой контрольно-аналитической процедуре присущи характерные организационно-методологические и методические особенности. Общая схема контрольных действий субъектов внутривозвратного контроля включает выбор объекта проверки, информационное и методическое обеспечение процесса контроля, документальное оформление контрольных процедур и результатов контроля. Поэтому является целесообразным построение комплексной блок-схемы внутривозвратного контроля формирования и использования собственных источников финансирования вложений в долгосрочные активы в аграрных предприятиях в условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности и аудита, основанной на системно-ориентированном подходе (рис.).

Систематизация и документальное оформление результатов контрольных процедур предусматривает необходимый перечень документов, используемых субъектами внутривозвратного контроля при проведении проверки. Необходимость составления тех или иных форм рабочей документации определяют субъекты внутривозвратного контроля, однако ее состав и содержание должны быть достаточными для подтверждения результатов, представленных в итоговых документах.

Использование предложенной блок-схемы позволит субъектам внутривозвратного контроля избежать наиболее распространенных ошибок, в частности:

- а) на этапе идентификации объекта контроля:
 - сосредоточение внимания на иных объектах вследствие ошибочной их идентификации;
 - недостаточное понимание сущности объекта;
 - дублирование контрольных мероприятий, направленных на проверку одинаковых объектов.
- б) на этапе выбора методического обеспечения:
 - использование ограниченного перечня методов и приемов контроля.

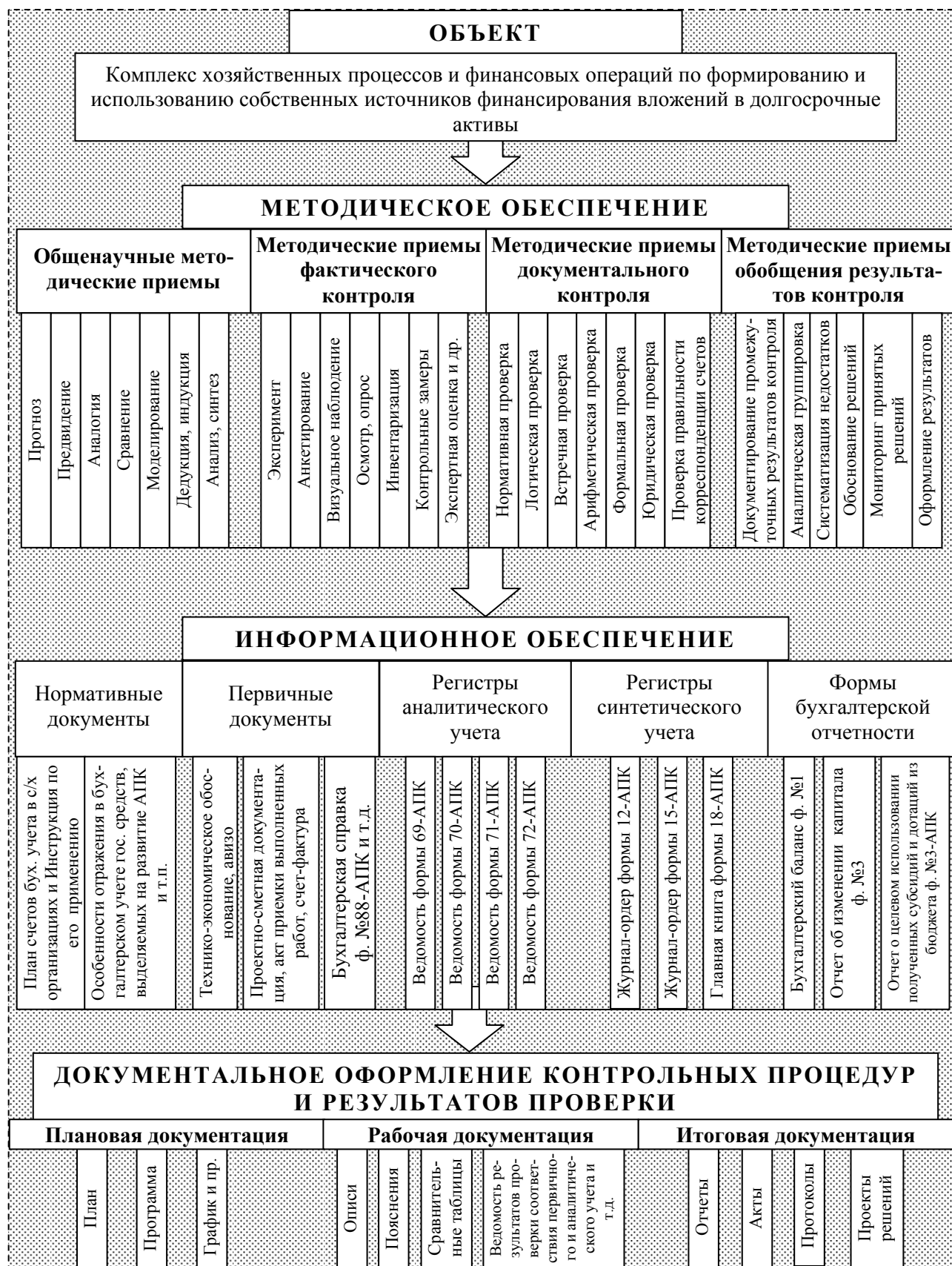


Рис. Комплексная блок-схема внутривоздушного контроля собственных источников финансирования вложений в долгосрочные активы

в) на этапе выбора информационного обеспечения:

- использование неполной информации;
- игнорирование процесса проверки достоверности информации.

г) на этапе документального оформления контрольных процедур и результатов контроля:

- неполное документальное оформление контрольных процедур;
- игнорирование субъектами внутривозвратного контроля необходимости составления рабочей документации и соответственно низкое качество итоговых документов.

Представленная комплексная блок-схема позволяет сформировать системное представление о порядке проведения внутривозвратного контроля собственных источников финансирования сельскохозяйственных организаций, адекватное многоотраслевым, многопрофильным особенностям аграрного производства, нормативно-правовую, методическую, информационную базу, основанную на современных технологиях.

УЧЕТ РАСЧЕТОВ СО СТРАХОВЫМИ ПОСРЕДНИКАМИ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

*Л.В. Лазарь, д. э. н., доцент, Молдавская Экономическая Академия,
г. Кишинев, Республика Молдова*

Так же, как покупатели продуктов должны идти в магазины, так и покупатели страховок нуждаются в механизме, при помощи которого они могут ознакомиться с рядом страховых «продуктов», которые им доступны, а также составить свое мнение о качестве сервиса, которое они могут ожидать в различных компаниях.

Как на любом другом рынке, на рынке страхования присутствуют:

- **продавцы**: страховые компании,
- **покупатели**: физические и юридические лица, нуждающиеся в страховании,
- **посредники**: лица, занятые продвижением страховых услуг от страховщика к страхователю.

Покупатели страхования нуждаются в изучении рынка страхования, чтобы выбрать наилучшего продавца страхового покрытия. Большая часть страхового рынка находится в руках различного рода посредников. С правовой точки зрения «посредник» – это тот, кто уполномочен доверителем – юридическим лицом – вести договорные отношения от этого лица с так называемой третьей стороной. Есть различные виды посредников, действующих в сложных условиях рынка страхования.

В Республике Молдова деятельность страховых посредников регламентирована Законом о Страховании № 407 от 21.12.2006. Согласно данному закону,

страховой посредник – это физическое или юридическое лицо, имеющее статус страхового брокера или страхового агента и осуществляющее посредническую деятельность в страховании за определенное вознаграждение. Исходя из вышеизложенного, страховые посредники разделяются (см. рис.):

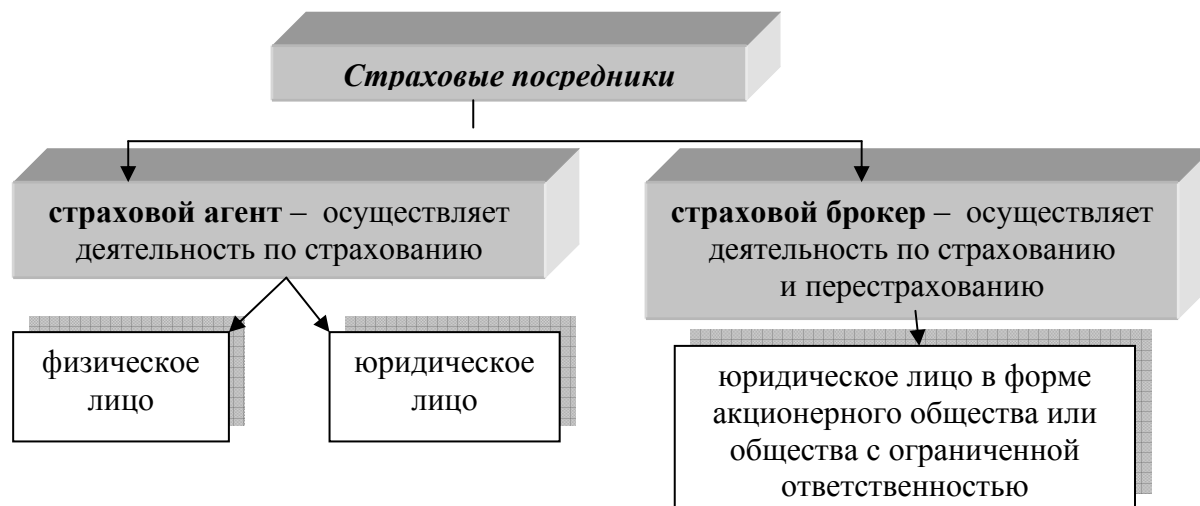


Рис. Классификация страховых посредников

Для страховых посредников закон о страховании Республики Молдова определяет следующие требования:

Деятельность страхового агента: страховым агентом является физическое или юридическое лицо, имеющее действующее письменное разрешение страховщика на осуществление деятельности от его имени, именуемое в законе договором поручения.

Страховой агент – физическое лицо должно отвечать следующим требованиями: а) быть профессионально подготовленным и компетентным, обладать знаниями и способностями, необходимыми для осуществления этой деятельности; б) иметь действующий договор страхования профессиональной гражданской ответственности стоимостью не менее 5 млн леев за одно заявление об ущербе и общей стоимостью 10 млн леев в год за все заявления об ущербе или эквивалентную гарантию, предоставленную страховщиком, от имени которого страховой агент осуществляет деятельность или которым он уполномочен; в) не иметь непогашенных судимостей.

Страховой агент – юридическое лицо должно отвечать следующим требованиям: а) заниматься только посреднической страховой деятельностью; б) иметь действующий договор страхования профессиональной гражданской ответственности стоимостью не менее 5 млн леев за одно заявление об ущербе и общей стоимостью 10 млн леев в год за все заявления об ущербе или эквивалентную гарантию, предоставленную страховщиком, от имени которого страховой агент осуществляет деятельность или которым он уполномочен; в) не быть ранее объявленным несостоятельным и не находиться в процессе реорганизации и/или несостоятельности на день обращения с заявлением о выдаче разрешения стра-

ховщиком; г) собственное наименование должно обязательно содержать слова “страховой агент”; д) пайщики и/или акционеры, а также должностные лица страхового агента не должны иметь непогашенных судимостей; е) исполнительный руководитель страхового агента должен иметь соответствующую подготовку и опыт, необходимый для занятия данной должности в соответствии с нормативными актами органа надзора; ж) учредить и вести Реестр субагентов, порядок ведения, форма и содержание которого устанавливаются нормативными актами органа надзора, изданными для целей применения настоящего закона.

Страховщик обязан учредить и вести специальный реестр, именуемый Реестром страховых агентов, как в электронной форме, так и на бумажном носителе с обязательным сохранением всех изменений. Данные, внесенные в Реестр страховых агентов, передаются через компьютерную систему органу надзора, а также профессиональному союзу, в котором состоит страховщик, и должны быть в любое время доступны общественности в месте нахождения и на веб-сайте страховщика. Страховой агент – физическое или юридическое лицо – не может быть посредником в страховании по одним и тем же классам у разных страховщиков. Если страхователь заключил страховой договор через страхового агента, страховщик, от имени которого агент осуществляет свою деятельность, отвечает перед страхователем за все действия или упущения страхового агента.

Деятельность страхового и/или перестраховочного брокера: в качестве страхового и/или перестраховочного брокера может выступать любое юридическое лицо в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. Страховой и/или перестраховочный брокеры должны: а) иметь лицензию на осуществление деятельности, полученную в соответствии с Законом о лицензировании отдельных видов деятельности; б) иметь уставный капитал, внесенный в денежной форме, в размере не менее 25 000 леев; в) иметь действующий договор страхования профессиональной гражданской ответственности стоимостью не менее 10 млн леев за одно заявление об ущербе и общей стоимостью 15 млн леев в год за все заявления об ущербе; г) осуществлять только страховую и/или перестраховочную брокерскую деятельность; д) сохранять и представлять по требованию органа надзора реестры и бухгалтерские записи, отражающие и поясняющие операции, произведенные во время осуществления своей деятельности; е) иметь штатных сотрудников, подготовка и квалификация которых соответствует требованиям нормативных актов, предъявляемым к страховым и/или перестраховочным посредникам; ж) учредить и вести Реестр брокерских ассистентов, порядок ведения, форма и содержание которого устанавливаются нормативным актом органа надзора; з) представлять финансовую отчетность, а также иную информацию об осуществляемой деятельности в порядке, установленном нормативными актами органа надзора; и) не быть ранее объявленными несостоятельными и не находиться в процессе реорганизации по решению суда и/или несостоятельности на день обращения с заявлением о выдаче лицензии.

Страховой и/или перестраховочный брокеры не могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов – физических или юридических лиц или субагентов, а могут действовать только через своих штатных сотрудников или брокерских ассистентов. Страховой и/или перестраховочный брокеры не могут быть значимыми акционерами или должностными лицами страховщика (перестраховщика) или страховыми агентами. Страховщик (перестраховщик) или страховой агент не может быть держателем ценных бумаг, долей или должностным лицом страхового и/или перестраховочного брокеров.

Взаимоотношения между страховой организацией и страховыми посредниками могут быть различными и регулируются соответствующими договорами (агентский договор, договор поручения и др.). Комиссионное вознаграждение, подлежащее уплате страховщиком, за предоставленные посреднические услуги устанавливается либо за заключение договоров страхования и отдельно за инкассацию страховых премий (взносов) и выполнение других работ, определенных договором, либо за весь комплекс работ.

В бухгалтерском учете страховых организаций расчеты со страховыми агентами – юридическими лицами и страховыми брокерами ведется на счетах 541 «Краткосрочная кредиторская задолженность по прямому страхованию», со страховыми агентами – физическими лицами на счете 531 «Краткосрочная кредиторская задолженность по заработной плате» (на них распространяются все нормативные акты, касающиеся заработной платы), а начисление комиссионного вознаграждения относится на расходы страховой организации по счету 713 «Общие и административные расходы» – при осуществлении посредничества по прямому страхованию; а с перестраховочными брокерами на счете 542 «Краткосрочная кредиторская задолженность по рискам, принятым в перестрахование», а начисление комиссионного вознаграждения относится на расходы страховой организации по счету 715 «Расходы по страховой деятельности», субсчет 7154 «Уплаченные комиссионные и брокерское вознаграждения, танъемы, сборы» – при осуществлении посредничества по перестрахованию.

Оплата за посреднические услуги страховая компания осуществляет традиционно с выплатой денежных средств с расчетного счета – для посредников юридических лиц или из кассы – для посредников физических лиц.

Аналитический учет расчетов со страховыми посредниками ведется в разрезе агентов и брокеров, договоров и видов страхования.

Литература

1. Закон о страховании Республики Молдова № 407 от 21.12.2006.
2. Вещунова, Н.Л. Бухгалтерский учет в страховых компаниях / Н.Л. Вещунова, Л.Ф. Фомина. – М.; СПб, 2000.
3. David, Bland. Insurance: principles and Practice / Bland David. – М., 1998.
4. Долгий, К. Особенности бухгалтерского учета в страховых организациях Республики Молдова / К. Долгий, А. Мунтяну. – Кишинев, 2003.

5. Дубровина Т.А. Бухгалтерский учет в страховых организациях / Т.А. Дубровина. – М., 2000.
6. Lazari, Liliana. Particularitățile contabilității în societățile de asigurări / Liliana Lazari. – Chișinău, 2008.
7. Ciurel, Violeta. Asigurări și reasigurări: abordări teoretice și practici internaționale / Violeta Ciurel. – București, 2000.

РЕФОРМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА: ПРОБЛЕМЫ КОНСОЛИДАЦИИ ОТЧЕТОВ

*В. Лакис, профессор, реабилитированный доктор;
И. Камараускене, ассистент, Вильнюсский университет,
Литовская Республика*

Введение. Первые шаги по реорганизации бухгалтерского учета в общественном секторе были предприняты Сеймом Литовской Республики еще в 1995 году. 5 декабря 1995 г. был принят закон Литовской Республики о бюджетных организациях [1]. Министерству финансов было поручено утвердить порядок ведения учета и составления отчетности в бюджетных организациях. Однако такой порядок не был утвержден. Субъекты общественного сектора и далее вели учет, руководствуясь старыми правовыми актами. Новый порядок ведения бухгалтерского учета в бюджетных организациях был разработан и утвержден только в 2001 году [2]. В нем представлен образцовый план счетов, подробное описание счетов и определен порядок регистрации хозяйственных операций. Однако этот документ не регламентировал принципов, процедур и последовательности консолидации финансовых отчетов.

19 июля 2002 г. Европейский Парламент и Совет утвердили регламент (ЕС) №1606/2002 «О применении международных стандартов учета». В нем еще раз была подчеркнута необходимость ускоренного создания внутреннего рынка финансовых услуг. Учет во всех государствах Евросоюза должен вестись, руководствуясь едиными принципами учета. Таким образом, учет хозяйственных операций субъектов общественного сектора потребовал новой методики бухгалтерского учета.

Начатая в Литве реформа учета явилась частью реформы, проводимой в Европейском Союзе и в странах Экономического Сообщества. Однако уже первые результаты реформы выявили некоторые ее недостатки.

Цель исследования: исследовать проблемы консолидации финансовых отчетов субъектов общественного сектора.

Объект исследования: процесс консолидации отчетов субъектов общественного сектора.

Источники исследования: международные и национальные стандарты учета общественного сектора, законы и прочие правовые акты, научная литература.

Методы исследования: анализ, сравнение, интерпретация и обобщение.

Обзор мероприятий по реформе учета общественного сектора

Реформа бухгалтерского учета общественного сектора Литвы проводится в соответствии с планом модернизации управления финансами в странах Европейского Союза. Первым шагом на этом пути является применение принципов накопительного учета [3]. В соответствии с планом Европейской Комиссии в январе 2005 г. начала применяться новая система учета и вступили в действие новые правила учета. Основой этих правил стали признанные на международном уровне Международные стандарты учета общественного сектора (далее в тексте – МСУОС). Операции, учет которых не регламентирован МСУОС, регистрировались в соответствии с требованиями Международных стандартов учета (МСУ) и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Важнейшими преимуществами начатой реформы является то, что финансовые отчеты должны составляться всеми государствами-членами ЕС с использованием одинаковых принципов. Это означает, что их содержание можно будет сравнивать и анализировать.

В соответствии с планом по проведению реформы были подготовлены и утверждены Стандарты учета общественного сектора и финансовой отчетности (далее в тексте – СУОСиФО). Они включают: общий план счетов общественного сектора, образцовое руководство по бухгалтерскому учету, руководство по консолидированию, рекомендации для отдельных групп субъектов общественного сектора (СОС). На рисунке представлена структура субъектов общественного сектора.



Рис. Субъекты общественного сектора

Источник: составлено авторами, руководствуясь Законом Литовской Республики об отчетности общественного сектора [4].

Как видно из представленного рисунка, СОС составляют одну группу, в которую входят все субъекты общественного сектора.

Структура консолидированных отчетов

Согласно требованиям Регламента Совета ЕС от 2002-06-25 № 1605/2002 «О финансовом регламенте, применяемом к общему бюджету Европейских сообществ» [5] и Регламента Комиссии от 2002-12-23 № 2343/2002 «О финансовом регламенте основ, предназначенных для учреждений, упомянутых в Регламенте совета № 1605/2002 в положениях ст. 185 «О финансовом регламенте, применяемом к общему бюджету Европейских сообществ» [6], годовая отчетность СОС состоит из двух частей:

- финансовая отчетность, составляемая согласно МСУОС с применением накопительного принципа;
- отчетность о выполнении бюджета.

Итак, окончательный этап учета – это составление отчетов группы – предоставление концентрированной информации о деятельности СОС. Для того чтобы эта отчетная информация была полезна, она должна соответствовать 4 характеристикам [7, с. 109]: понятность, полезность, важность и надежность.

В Законе Литовской Республики об отчетности общественного сектора указано, что СОС подготавливает комплект отчетов двух уровней – высокого и низкого. Комплект отчетов низкого уровня подготавливает каждый СОС и группа СОС. Финансовые отчеты низкого уровня могут быть отчетами одного субъекта и консолидированными. Комплекты отчетов о выполнении бюджета и годовых консолидированных финансовых отчетов более высокого уровня составляют государство и органы самоуправления. На их основе составляют национальный комплект финансовых отчетов. Отчеты более высокого уровня всегда являются консолидированными финансовыми отчетами [8].

Сборники годовых финансовых отчетов (далее в тексте – СФО) более высокого и более низкого уровней составляют:

- отчет о финансовом положении, в котором предоставляется информация обо всем имуществе, суммах финансирования, обязательствах и собственности СОС на последний день отчетного периода;
- отчет о результатах деятельности, в котором предоставляется информация обо всех доходах, расходах и результатах деятельности СОС в отчетный период;
- отчет о денежных потоках, в котором предоставляется информация обо всех денежных поступлениях и выплатах;
- отчет об изменениях в собственности, который показывает изменение собственности за отчетный период;
- пояснительная записка по финансовым отчетам, которая детализирует и поясняет суммы, приводимые в отчетах.

Сборник консолидированных финансовых отчетов (далее – СКФО) составляют:

- консолидированный отчет о финансовом положении;
- консолидированный отчет о результатах деятельности;
- консолидированный отчет о денежных потоках;
- консолидированный отчет об изменениях в собственности;
- пояснительная записка по консолидированным финансовым отчетам.

В отличие от финансовых отчетов, сборники отчетов о выполнении бюджета различных уровней отличаются. Годовой сборник отчетов о выполнении бюджета более низкого уровня составляют:

- отчеты о выполнении сметы бюджетных расходов более низкого уровня;
- пояснительная записка о выполнении смет расходов по бюджету более низкого уровня.

Годовой сборник отчетов о выполнении бюджета более высокого уровня составляют только консолидированные отчеты о выполнении бюджета:

- отчет о выполнении плана бюджетных доходов и расходов;
- отчеты о выполнении сметы бюджетных расходов более высокого уровня;
- пояснительная записка к отчетам о выполнении бюджета более высокого уровня.

Особенности вертикальной консолидации

Схема вертикальной консолидации предусматривает, что финансовые отчеты должны консолидироваться последовательно по отдельным уровням консолидации с сохранением принципа «снизу вверх»:

- I уровень консолидации: национальный комплект консолидированных финансовых отчетов;
- II уровень консолидации: СКФО государства, самоуправлений, Государственного фонда социального страхования, Обязательного фонда страхования здоровья. Каждый из упомянутых субъектов составляет свой СКФО.
- III уровень консолидации: СФО ресурсов государства и фондов платежей, СКФО контролируемых государством СОС, имеющих контролируемые СОС, СФО контролируемых государством СОС, не имеющих контролируемых СОС, СКФО управления Государственного фонда социального страхования, СКФО управления Государственного фонда социального страхования при Министерстве социальной защиты и труда, СКФО Государственной больничной кассы, СФО фондов ресурсов самоуправления, СФО субъектов общественного сектора, контролируемых самоуправлением,
- IV и более низкие уровни консолидации: СКФО контролируемых СОС, имеющих контролируемые субъекты, и СФО контролируемых СОС, не имеющих контролируемых субъектов.

Национальный комплект отчетов (далее – НСО) составляют комплекты отчетов о выполнении бюджета государства, всех самоуправлений и общегосу-

дарственных учреждений. НСО подготавливает уполномоченный Правительством орган.

Перед подготовкой СКФО необходимо:

- согласовать взаимные хозяйственные операции всех консолидируемых субъектов группы СОС (доходы и расходы, поступления и издержки) за отчетный период и остатки (сумм, которые должны быть получены и оплачены, предоставленных и полученных займов, сумм финансирования, которые должны быть возвращены или получены, и т.п.) в последний день годового отчетного периода;
- корректировать учетные записи, если при согласовании взаимных хозяйственных операций и остатков СОС обнаруживаются ошибки или неточности;
- суммы статей финансовых отчетов консолидируемых субъектов, зарегистрированных за рубежом, пересчитать в национальную валюту согласно положениям 21-го [9] СУОСиФО.

Трудности горизонтальной консолидации

Как уже было упомянуто, консолидируются также управленческие и финансовые отчеты. На горизонтальном уровне составляются:

- сборники консолидированных отчетов о выполнении бюджета группы СОС – отчеты о выполнении бюджета субъектов общественного сектора, составляющих группу субъектов, объединяются в порядке, установленном министром финансов Литовской Республики, и предоставляются в виде одного сборника отчетов о выполнении бюджета;
- СКФО группы СОС – финансовые отчеты субъектов, составляющих группу субъектов, объединенные в порядке, установленном СУОСиФО, и предоставляются в виде одного сборника финансовых отчетов. Вместе оба комплекта отчетов составляют национальный сборник отчетов.

Процедуры консолидации идентичны для всех субъектов. Разные стандарты предусматривают одну и ту же последовательность процедур консолидации – при консолидировании финансовых отчетов сначала последовательно, построчно складываются суммы тех же самых статей; затем из них исключаются взаимные сделки и результаты инвестиций в субъекты дочерних или/и контролируемых организаций, рассчитывается и выделяется доля меньшинства.

Необходимо отметить, что в соответствии с принципами действующих ныне нормативно-правовых актов, регламентирующих учет СОС, и порядком составления консолидированных отчетов НСО не является классическим сборником консолидированных отчетов, так как консолидация остановилась, не достигнув основного I уровня. С другой стороны, НСО составляют также управленческие отчеты – самостоятельные, неконсолидированные сборники отчетов о выполнении бюджета государства, всех самоуправлений, Государственного фонда социального страхования и Фонда обязательного страхования здоровья.

Вышеизложенные аргументы позволяют сделать вывод, что национальный комплект отчетов являлся лишь объединенным сборником финансовых и управ-

ленческих отчетов. А это значит, что необходимо совершенствовать правовую и методическую основу консолидации финансовых отчетов.

Заключение. Консолидация финансовых отчетов происходит на вертикальном и горизонтальном уровнях. В настоящее время утверждена и действует схема консолидации, устанавливающая разные уровни консолидации. Финансовые отчеты должны консолидироваться последовательно по отдельным уровням консолидации с сохранением принципа «снизу вверх», т.е. с IV-го и более низкого уровня до I уровня консолидации, во время которого должен составляться основной консолидированный отчет, который назван национальным комплектом отчетов. На горизонтальном уровне готовятся комплекты финансовых отчетов конкретных субъектов и сборники консолидированных финансовых отчетов групп субъектов общественного сектора.

Согласно положениям действующих в настоящее время правовых актов, сборник национальных отчетов нельзя назвать сборником консолидированных отчетов, так как данные последних консолидированных финансовых отчетов до сих пор не объединены в один сборник финансовых отчетов. Не удается согласовать все взаимные хозяйственные операции консолидируемых субъектов за отчетный период и остатки на последний день годового отчетного периода. Все еще необходимо корректировать записи из-за обнаруженных ошибок или неточностей, до сих пор ведется поиск процедур учета и технических решений, которые максимально ускорили бы и автоматизировали этот процесс.

Литература

1. Lietuvos Respublikos Biudžetinių įstaigų įstatymas, Valstybės žinios, 1995, Nr. 104-2322.
2. Lietuvos Respublikos finansų ministro 2001 m. kovo 16 d. įsakymas Nr. 70 «Dėl biudžetinių įstaigų buhalterinės apskaitos tvarkos patvirtinimo», Valstybės žinios, 2001, Nr. 30-978.
3. Communication from the Commission. Progress report as at 31 march 2008 on the modernisation of the accounting system of the European Commission. COM/2008/515. Доступно в интернете: http://ec.europa.eu/budget/library/publications/fin_manag_account/modernising_EU_accounts_lt.pdf.
4. Lietuvos Respublikos viešojo sektoriaus atskaitomybės įstatymas Nr. X-1212. V. Žinios, 2007, Nr. 77-3046.
5. Council Regulation (EC, Euratom) No 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities (OJ L 248, 16.9.2002, p. 1). Доступно в интернете: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:357:0072:0072:EN:PDF>.
6. Регламент Комиссии ЕС (Европейское Сообщество, Евроатом) №2343/2002 «О финансовом регламенте основ, предназначенном для учреждений, упомянутых в Регламенте Совета (Европейское Сообщество, Евроатом) №1605/2002 «О финансовом регламенте, применяемом к общему бюджету Европейских сообществ» (2002). Дос-

тупно в интернете: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri= OJ:L:2002:357:0072:0072:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:357:0072:0072:EN:PDF).

7. Burkšaitienė, D. Finansinė turto apskaita ir finansinės atskaitomybės rengimas. Vilnius: Technika, 2008.
8. Lietuvos Respublikos finansų ministro įsakymas «Dėl viešojo sektoriaus apskaitos ir finansinės atskaitomybės 1-ojo standarto patvirtinimo». Valstybės žinios, 2008, Nr. 1-29.
9. 21-ojo Viešojo sektoriaus apskaitos ir finansinių ataskaitų standartas «Sandoriai užsienio valiuta». Valstybės žinios, 2007, Nr. 126-5143.

THE METHODOLOGY FOR THE ANALYSIS OF WORKING CAPITAL

*J. Mackevičius, Habil. dr., Professor; A. Jaugelavičienė,
Doctoral student, Vilnius University, Lithuania*

Introduction. Working capital refers to current assets at the disposal of a company that remained after the payment of all short-term financial obligations. It is the capital which is in a constant circulation and movement of the company, therefore it is known as working capital. Working capital is not indicated in the balance sheet, however, bankers, shareholders, investors and other users of analytical information frequently calculate working capital as an indicator of short-term solvency. Its analysis is relevant to all the users of the information as its amount and variation trends allow to judge the financial stability and the business continuity of the company. Therefore, the most prominent specialists in the financial analysis suggest to analyse the companies' financial condition in terms of working capital. This proposal is motivated by the fact that working capital is one of a few indicators that objectively enough defines the company's condition and, in addition, has a significant impact on other financial indicators. However, in the literature of the financial analysis there is no consistent methodology for the analysis of working capital, i.e. a variety of authors provides the calculations and interpretations of only some indicators of working capital.

The object of the research is the working capital.

The research aims at formulating the method for the analysis of working capital.

The methods of the research are the analysis of the scientific literature, techniques of information gathering, comparing, elaborating and summarizing.

The calculation of working capital and the consistency of its analysis. There are two methods to calculate the working capital. By applying the first method, working capital (WC) can be calculated as current assets (CA) minus current liabilities (CL), i. e. $WC = CA - CL$. By applying the second method, working capital can be calculated as the sum of own capital (E) and the long-term liabilities (LL) minus the long-term assets (LA), i. e. $WC = (E + LL) - LA$. The sum of own capital and long-term liabilities comprises a constant (invested) capital (CC). Thus the formula of the working capital can be expressed as follows: $WC = CC - LA$. The first method of calculation of the working capital is commonly known as the calculation from the assets

point of view, while the second – the calculation from the capital point of view. Both methods result in the computing of the same value of the working capital, however, the economic significance is different.

Regardless of the method chosen to calculate the working capital (preferably both), it is important to perform the analysis. Referring to a variety of foreign [1, 2, 3, 4, 5] and Lithuanian [6, 7, 8] authors, the authors of this article propose a coherent method for the analysis of the working capital, consisting of five stages (Fig. 1).

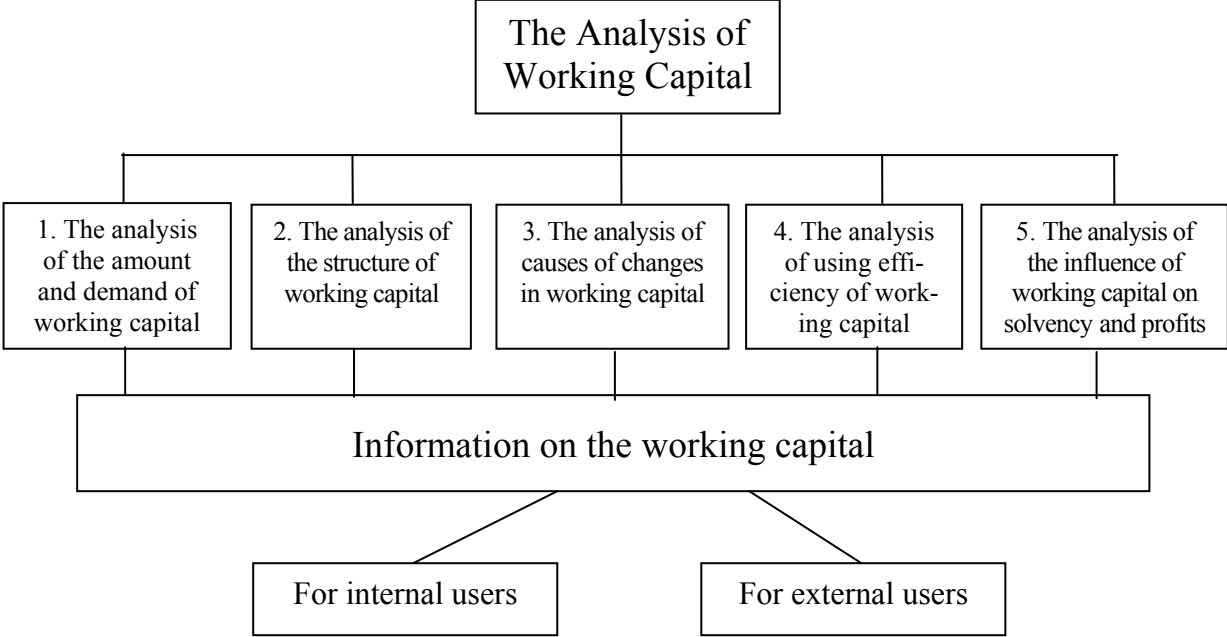


Fig. 1. The consistency of the analysis of working capital

Source: Compiled by the authors.

The analysis of the amount and demand of working capital. The amount of the working capital is a necessary sum of working assets meant for the maintenance of a certain intended level of production and sales. The opportunities of the company to expand the production, to fulfil their obligations and to be competitive depend on the working capital. If the working capital is yearly increasing, the company’s financial situation is stable. The working capital is often more important than cash, which is only its constituent element. The higher working capital, the greater probability that the company will be able to successfully function in case of an unstable cash flow.

The value of working capital should be positive, i.e. each company must have a sufficient amount of current assets. Negative working capital indicates that the company may not fulfil its current liabilities. A higher value of this indicator denotes a higher level of company’s liquidity. Working capital is considered to be a reserve of liquidity, hedging against unforeseen and unexpected situations. Its greater amount is particularly needed in cases of company’s incapability to borrow the funds. The grow-

ing working capital ensures the continuity of the company's activities and the potential to maintain good financial conditions.

One of the most difficult tasks is to perform the analysis of the demand of working capital. While planning the working capital, the company's economists must consider and answer the following questions: what should be the level of the stock; how much cash is needed in a certain period of time; what is the time needed to settle with suppliers; what is the time needed to settle with customers; how rapidly the debts to the bank can be paid, etc. [9, p. 157]. The demand of the working capital depends on the duration of the production cycle, on the turnover of the current assets, and, finally, on the organization of the company's work and the quality of the management system. While planning the demand of the working capital, it is essential to estimate the sources and using of the working capital as accurately as possible.

The analysis of the structure of working capital. The analysis of the structure of working capital enables to estimate the share of the constituent elements of this capital and their impact on the total amount of the working capital. Regular and consistent analysis of the structure of working capital helps the heads of the companies to achieve the optimal level of the available financial resources and their using level. First of all, it is necessary to estimate what portion of the current assets was composed of resources, prepayments and unfinished contracts, the receivables within one year, cash and its equivalents and other current assets.

A particular attention has to be paid to the inventory. It is considered to be useless for the company to store the inventory for several reasons: the risk to lose some inventory (such as raw materials and consumables, unfinished manufactures, completed products, the goods purchased for resale) increases due to the wear, theft, corruption; the expenses of the storage increases; the circulation cycle slows down, the company loses cash money, etc. The changes in the inventory have to be compare with the evolution of sales income: when the amount of sales income is increasing, the turnover of the stock is growing [9, p. 67].

The examination of the amounts, receivable within one year, is important in order to deduce whether there is no delayed debt of the buyer or insolvent customers in this item. The increasing amount of this item is not a satisfactory phenomenon as they indicate the withdrawal of company's funds from the market and hence the contacts with the customers and buyers, which are not sufficiently neat in paying sense.

The analysts should pay attention to cash and the change of cash equivalents. Instead of attempting to accumulate a lot of cash, the company should use it in circulation.

The analysis of current liabilities should seek to deduce the proportion of the long-term debts of the current year, financial debts to suppliers, the delay and other items. If the share of the long-term debts of the current year is decreasing, it indicates the improving settlement of the company with the long-term creditors. If the share of the financial debts does not significantly change over a period of time, it indicates normal relations with creditors.

The analysis of causes of changes in working capital. During the analysis of the working capital, it is essential to identify the underlying reasons of its change within a certain period of time. Initially, the changes in the working capital and its calculating elements are analysed in comparison with previous periods. Experience suggests that the elements of current assets and the elements of current liabilities unequally impact the change in working capital. A particular attention has to be paid to the changes in the inventory. The heads of companies should seek to effectively use some inventory (for instance, raw materials and consumables, unfinished manufactures) in manufacturing and to prevent the overstay of other inventory (such as completed products, the goods purchased for resale) in the warehouses. In addition, it is necessary to identify the reasons of the increase or decrease of the current liabilities: financial debts, debts to suppliers, profits tax liability, work-related liabilities, etc.

Three modes of working capital can be distinguished: increase, decrease and stability.

The increase in working capital. The margin of the company's safety extends if a portion of the working capital is funded from the regular capital. However, it is also essential to check whether the increase in working capital was not related with a sharp increase in long-term and medium-term debts. It is important as the financial expenses increase, the company's financial independence decrease, in general, the production and financial results may disimprove.

The decrease in working capital. It indicates that the margins of the company's safety decrease, the company becomes weaker. At the same time it should be noted that the assets were acquired from the working capital after having fulfilled a new profitable contribution in the capital. It is likely that the financial situation will improve in the future.

Working capital remains unchanged. This mode occurs when the company does not develop activities. In such a case it should be deduced whether this mode is temporary, long-term or related with the termination of capital investments.

The analysis of the efficiency of working capital. In order to estimate the efficiency of working capital it is appropriate to calculate and evaluate various relative indicators. It is believed the ratio of current assets to equity describes best the efficiency of the working capital. It is calculated as follows:

$$\text{Working capital maneuverability coefficient} = \text{Stocks} / \text{Working capital}$$

This ratio shows the amount of working capital "frozen" in the stocks, i. e. immobile share. It is important to seek to make this ratio lower. However, this rule is not applied to branches of activity in which larger and more permanent inventories are necessary, such as a commercial enterprise.

The ratio of the working capital to total assets provides a lot of information

$$\text{Working capital to total assets} = \text{Working capital} / \text{Total assets}$$

The advantage of this indicator is the comparison of different-sized companies. A higher value of this indicator shows a higher level of company's short-term sol-

veny (liquidity), meanwhile the dynamics – an increasing or decreasing possibility that a company is going to bankrupt.

It is also appropriate to calculate the turnover of the working capital:

$$\text{Working capital turnover} = \text{Sales} / \text{Average working capital}$$

This indicator shows how much turnovers the working capital commits during the reporting period. If this ratio is low or a decreasing trend is observed, it may imply the lack of working capital. Valid provision is recognized: the higher ratio of the working capital turnover, the better.

In order to evaluate the absolute value of working capital, it is proposed to calculate and evaluate the ratio of constant working capital as follows:

$$\text{The ratio of constant working capital} = \text{Constant capital} / \text{Long term assets}$$

or

$$\text{The ratio of constant working capital} = \text{Equity} + \text{Long-term liabilities} / \text{Long term assets}$$

This ratio shows how the working capital was effected by the main sources of its financing: equity and long-term liabilities. While calculating and analysis the working capital on the capital accounting point of view, it is possible not only to find out how the equity is used in the company’s activities, but also to provide the techniques of raising the working capital. Firstly, it is possible to increase the working capital by increasing the equity (for example, by issuing new shares) or by increasing the amount of long-term liabilities (with the agreement of creditors to postpone the period of the payment of some indebtedness). In addition, it is also possible to dispose long term assets unnecessary to the company’s activity, and to purchase the necessary short-term assets, which would allow the company to earn more profits.

The analysis of the influence of working capital on short-term solvency and profits. The amount of working capital has a direct impact on the short-term solvency. The solvency risk at high, medium and low levels of working capital is demonstrated in Figure 2.

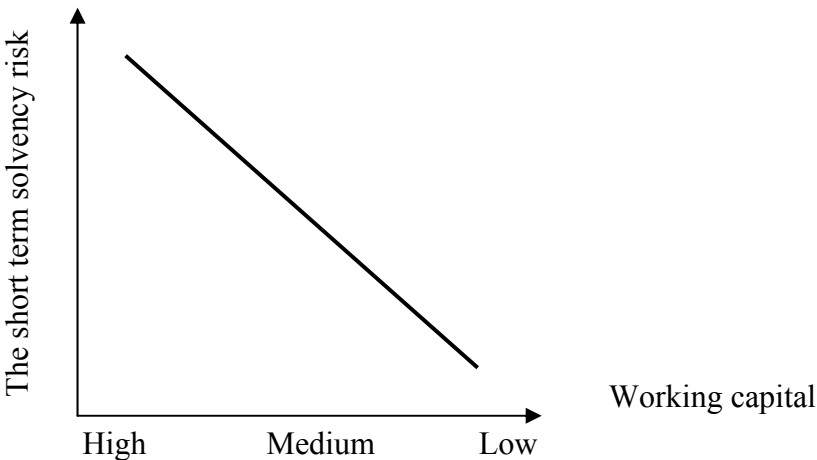


Fig. 2. The short term solvency risk and the amount of working capital

According to Figure 2, when the working capital is increasing, the short term solvency risk is decreasing. Apparently, the working capital relationship is more complex than shown in the figure. The problem is that different short-term assets have different impact on solvency. However, it can still be stated that as much as the current assets exceeds current liabilities, i.e. as much as the working capital is higher, the lower is the risk of solvency [6, p. 52].

Completely different relationship is observed between the working capital and profit (Fig. 3).

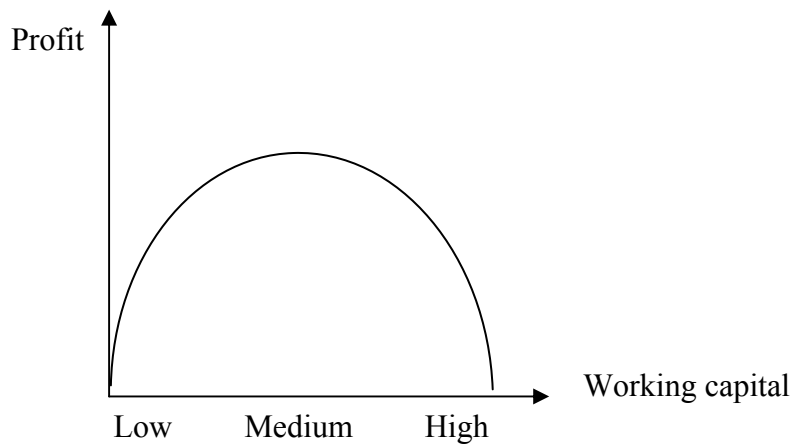


Fig. 3. The relation between working capital and profit

At low levels of working capital, decent manufacturing operations of the companies' cannot be ensured, therefore periodical intermissions of work occur which cause solvency problems and reduces profit. When the level of working capital increases, the company is capable to receive the maximum profit [7, p. 68]. However, at a high level of working capital, a certain situation may emerge when the company has short-term assets temporarily not engaged in the production; the company suffers losses, and hence the profit reduces. Thus, the policy of working capital management must be designed so as to guarantee the effective functioning of the company, to reduce solvency risk and to ensure better returns.

Conclusions. The financial condition, operating results, competitiveness in the market, business continuity and perspectives of the company depend on the working capital. Therefore it is very important to be aware of the true condition of the working capital, which is accessible only through its consistent analysis.

We suggest to perform the analysis of working capital in the following order: 1) the analysis of the amount and demand of working capital; 2) the analysis of the structure of working capital; 3) the analysis of causes of changes in working capital; 4) the analysis of the efficiency of working capital; 5) the analysis of the influence of working capital on solvency and profit. This study may be used for different purposes and needs of the internal and external users of information.

References

1. Bernstein L.A. Financial Statement Analysis. Theory, Application and Interpretation. Fifth Edition. New York: IRWIN, 1993.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы процедуры. – Москва: Финансы и статистика, 2001.
3. Панков Д.А. Бухгалтерский учет и анализ в зарубежных странах. – Минск: Экоперспектива, 1998.
4. Савицкая Т.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. – Москва: ИНФРА – М., 2005.
5. Stickney C.P. Financial Statement Analysis. A Strategic Perspective. Second Edition. The Dryden Press, 1993.
6. Juozaitienė L. Įmonės finansai, analizė ir valdymas. Šiauliai: Šiaulių universitetas, 2000, p. 68.
7. Klimavičienė I. Apyvartinio kapitalo struktūros ir poreikio modeliavimas // Inžinerinė ekonomika, 1998, Nr. 1 (10), p. 52.
8. Mackevičius J., Įmonių veiklos analizė. Informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas. Vilnius: TEV, 2007.
9. Mackevičius J., Poškaitė D. Apyvartinio kapitalo analizės metodikos // Ekonomika, 2000, t. 52. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla, p. 62-79.

INHERENT RISK AND ITS EVALUATION

*J. Mackevičius, Habil. dr., Professor, A. Strolaitė, Master student,
Vilnius University, Lithuania*

Introduction. The audit of financial statements is identified as one of the most risky and liable activities in modern business background. The main purpose of it is to express an independent opinion on the information, contained in financial statements, certainty and fairness. Auditors sometimes fail to achieve this goal because they are unable to assess audit risks objectively, which has a direct impact on the further course of the audit and therefore the planning of the audit procedures is done not properly for prevention of disclosure of misstated material of the financial statements.

An auditor should pay more attention to the emergence of audit risk determinants and find appropriate ways to reduce them. Until now, insufficient attention of audit risk components is devoted in the literature, where one of the most important of them is the inherent risk analysis, together with the factors determining the occurrence of inherent risk.

The object of research – inherent risk assessment.

The aim of research – to analyze the inherent risk and its implications for evaluation, to trace the factors of inherent risk and to discuss factors affecting the performance of an auditor during the evaluation of the assessment of risk.

The methods of the rerearch – analysis of scientific literature, information comparison, generalization, critical evaluation, the segregation and description of most important parts.

Inherent risk and its assessment value to the process of audit

Audit risk assessment is one of the most important elements in the process of audit. In the stage of risk assessment, the auditor should obtain knowledge of accounting and internal control systems in order to plan and perform the audit, to reduce audit risk to an acceptability low level, corresponding to the objective of audit. Audit risk assessment is associated with the examination of its individual components. In the most distinguished works of science [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7] are components of audit risk – inherent risk, control risk and detection risk.

Inherent risk can be defined as the risk where errors can be found in each financial statement, regardless of the complexity of the company, the number of transactions, complexion and diversity. What is more, the inherent risks include errors not only from accounting system, but also from the flow of all economic information.

During the analysis of inherent risk and its assessment, it is important to distinguish inherent risk assessment phase of the audit process and understand its importance to the performance of the audit (see Fig.1).

Audit methodology can be divided into the following steps: 1) assessing risks of material misstatement in the financial statements; 2) further audit procedures preparation, as the preparation of proper response to the assessed risks; 3) properly formulated preparation of audit report based on the audit evidence. Inherent risk assessment is one of the key steps in the first stage of the audit. The further audit depends on the inherent risk assessment, along with control risk, whereas taking into account assessing risk of material misstatement, further procedures of audit are selected as appropriate response to assessed risks.

The inclusion of inherent risk in the audit risk model is one of the most important concepts in auditing. It implies that auditors should attempt to predict where errors are most likely in the financial statement segments. This information affects the total amount of evidence the auditor is required to accumulate and influences how the auditor's efforts to gather the evidence are allocated among the segments of the audit [1, p. 246].

When the auditor identifies a possible distortion, the next step is to identify the company's control measures which were implemented in order to detect and correct the distortions or to prevent from further distortions. Hereby internal control weaknesses are determined, decisions are made, whether testing of internal control operating effectiveness is required.

In order to identify and assess inherent risk and to design and perform further audit procedures, the auditor should obtain the knowledge of the company and its environment. Because of inherent risk assessment requires professional judgment in de-

terminating and assessing the inherent risk factors and conditions it is necessary to gather an experienced audit staff.

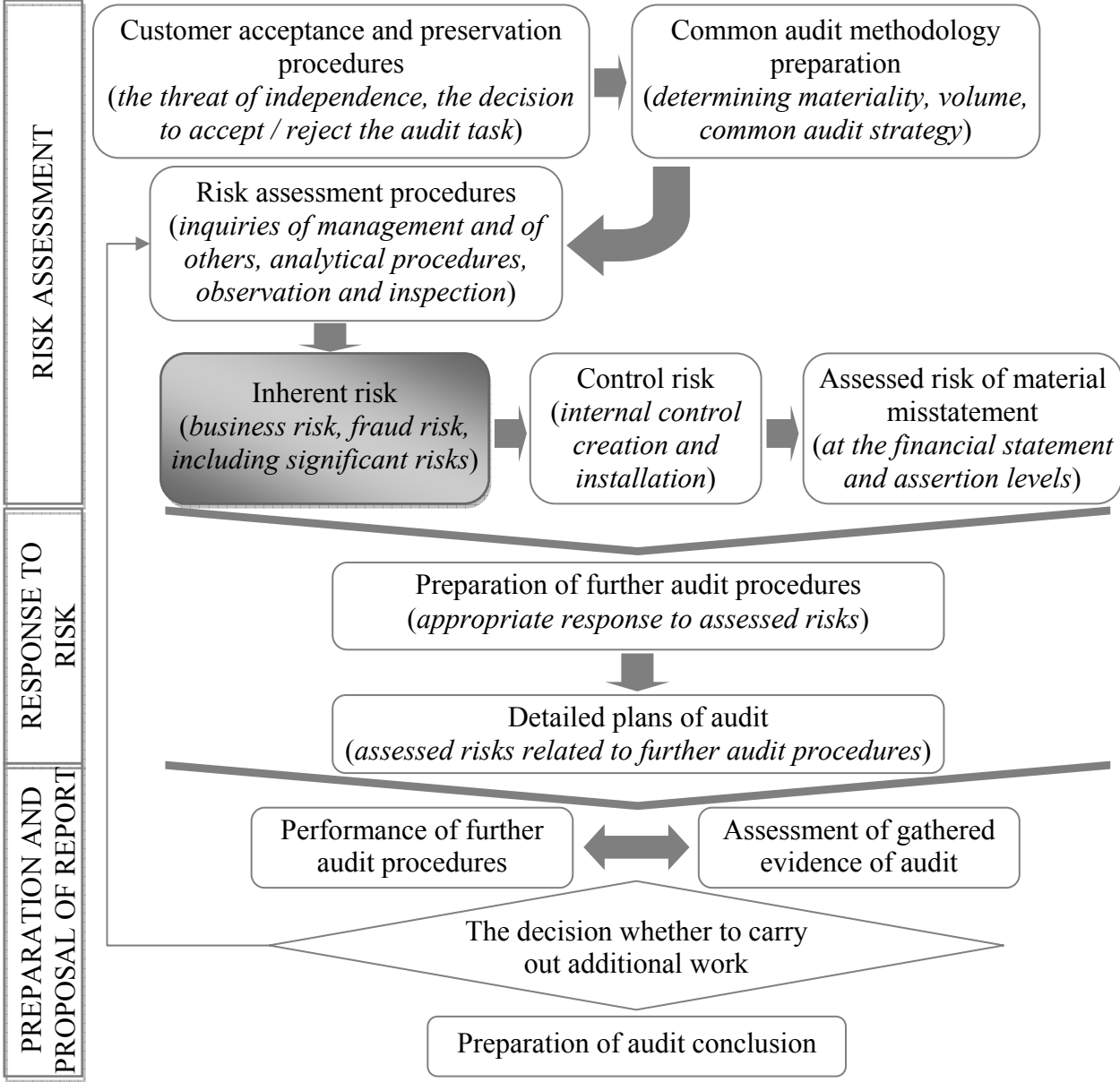


Fig. 1. The place of inherent risk assessment to the process of audit

Source: compiled by authors.

There are two types of inherent risk: 1) the business risk and 2) the risk of fraud (see Fig. 2).

The comprehension of business risks increases the probability of material misstatement detection. However, the auditor is not responsible for all business risk identification and assessment. Business risk is on the conditions of events, circum-

stances, actions or inactions, which may adversely affect the company's ability to achieve their goals and develop business strategies. In order to gain the knowledge of the company and its environment, and also the business risk, the auditor shall obtain an understanding of the following: 1) relevant industry, regulatory, and other external factors including the applicable financial reporting framework; 2) the nature of the entity; 3) the entity's selection and application of accounting policies; 4) the entity's objectives and strategies; 5) the measurement and review of the entity's financial performance [9].

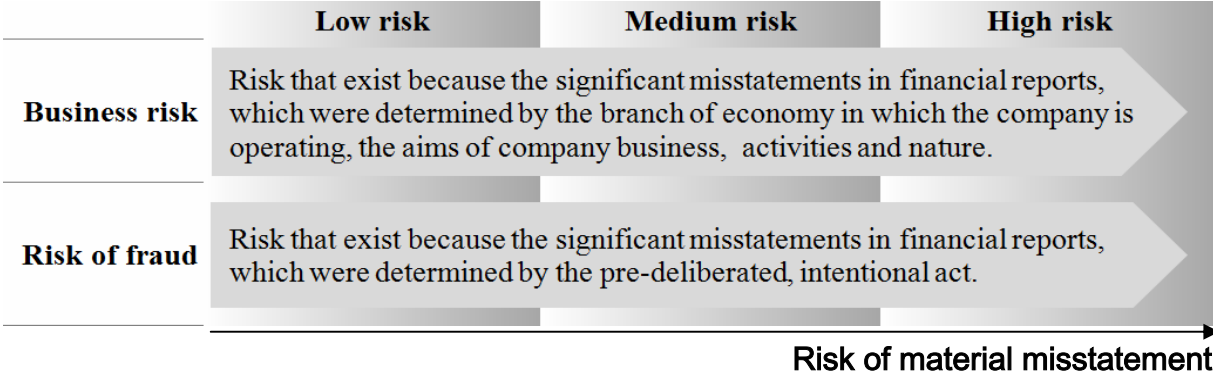


Fig. 2. Type of business risk and risk of fraud

Source: compiled by authors based on [8], 2008.

In planning and performing the audit to reduce audit risk to an acceptably low level, the auditor should consider the material misstatement in the financial statements of the risks of fraud. The risk of fraud occurs when it is carried out by management, employees or third-party intentional acts, which seek to gain undue or unjust advantage. Deliberate distortions, such as the amount of money spent, disclosed information in the financial reports are aimed in order to deceive consumers. 240 – th International Standard on Auditing (hereinafter – ISA) (2009) fraud risk factors are classified according to two types of fraud: 1) management fraud, that means manipulation of financial statements (as an example, reports indicate higher / lower amount of income); 2) employee fraud, that means, illegal property adoption (as an example take away of company property for personal use) [10]. It should be noted that the inherent risk has always been, is and will remain, regardless of whether the company has a system of internal control or not. This risk means that errors can be common in each financial statement. There is an unwritten rule: the higher the risk, the more documents to be checked.

Inherent risk factors

The auditor cannot influence the inherent risks. The auditor should assess the risk factors instead. Inherent risk factors for the investigation should be performed

after the audit planning stage, especially in forming the audit strategy, audit plan and creating programs. However, auditors in assessing inherent risk, often fail in its determinants. In most cases, they predict only the potential errors of accounting and control systems. It is therefore appropriate to determine the inherent risk in complex, i.e. evaluating all possible internal and external factors and their size of influence [11, p. 120]. Table 1 provides examples of inherent risk factors that indicate high or low risk conditions.

Table 1

Inherent risk factors

Factors	Influence on inherent risk	
	High risk conditions	Low risk conditions
1. Macroeconomic impact for consequences of activities	Performance is highly dependent on external factors (inflation, unemployment, interest rates)	Performance is little influenced by external factors (inflation, unemployment, interest rates)
2. Technologic progress	The use of new technologies, rapid technologic progress, when a product can become outdated, and therefore stock value may be overstated	The use of common technologies, slow pace of technical progress
3. Nature of client's business and industry	Cyclical, evolving, declining or overly competitive	Stable or mature
4. The company's activities in the field continuity	Lack of working capital needed to continue the activities of company	Working capital is sufficient to continue the activities of company
5. Structure of management	Domination of one person	Management of the group of individuals
6. Management	Inadequate management, poor manager reputation, lack of experience and knowledge in management	Management is reliable and competent
7. Client motivations	Need to satisfy budget goals, existence of contingent bonus or option plans, undue emphasis on reducing tax liabilities	Budgets are readily met, management compensation is not contingent on results
8. Distortions in previous audits	Many common errors found during previous audits	Not many common errors found during previous audits
9. Results of prior-year audits	Frequent errors found in prior-year engagements	Few errors found in prior-year engagements
10. Tenure of auditor	Initial audit engagement with new client	Repeat and outgoing audit engagement
11. Size of account balance / Number of transactions	Many separate small transactions	Few large transactions

12. Nature of transactions	Unusual and complex transactions, with the lack of experience or lack of registry system knowledge, during the time of registration in registry records	Common transactions with automated input and efficient operation
13. Account balance and disclosure of information	Sums of account balances are calculated with accounting estimates that are characterized by high uncertainty in the assessment	Easily assessed amount of account balances
14. Susceptibility to defalcation	Assets easily stolen or misappropriated	Assets that cannot be easily moved or misappropriated
15. Internal accounting system	Complex accounting system	Structured accounting system
16. Control system	There is no system of internal control or it is weak	Strong control system

Source: compiled by authors based on [3, 11, 12].

Some of these risk factors affect the entire examination, others may affect only one or a number of related assertions. Inherent risk may vary depending on the financial statements and the element type of attachment, such as the sensitivity of the illegal misappropriation of assets: stocks can be easily stolen or misappropriated, compared with the equipment. On the other hand, unusual, sophisticated recording of accounting transactions require deeper knowledge in this field, so the risk is increased. High risk is common in specific operations, when on the basis of management decisions and assumptions accounting estimates are made [13, p. 50].

The subjective assessment of inherent risk depends on the fact that some of factors in Table 1 can be assessed differently. For example, a large account with frequent transactions is more likely to have mistakes because the volume of transactions implies that there is more opportunity for something to go wrong. At the same time, the client will have a great deal of experience handling a transaction that occurs frequently and is less likely to make a mistake.

Inherent risk assessment

In developing the overall audit plan, the auditor should assess inherent risk at the level of financial statements. In developing the audit programme, the auditor should relate such assessment to material account balances and classes of transactions at the level of assertions made in the financial statements, or assume that inherent risk is high for the assertion, taking into account factors relevant both to the financial statements as a whole and to the specific assertions. When the auditor makes an assessment that the inherent risk is not high, he should document the reasons for such assessment [2, p. 1121].

During inherent risk assessment, the auditor uses professional decision making, taking into account the previous experience of auditing, the control measures of company which are applied to reduce the inherent risk, and knowledge of any significant changes since the last assessment. As defined in 200 ISA (2009), inherent

risk is “the susceptibility of an assertion about a class of transaction, account balance or disclosure to a misstatement that could be material, either individually or when aggregated with other misstatements, before consideration of any related controls”. Therefore, the auditor in determining the level of inherent risk should consider all factors at two levels (see Table 2): 1) at the level of financial statements, 2) at the level of account balance and class of transactions.

Table 2

Inherent risk assessment

Level of inherent risk assessment	Factors of inherent risk assessment
At the level of financial statements	1) the integrity of management;
	2) management’s experience and knowledge;
	3) management changes during the reporting period, for example, management's inexperience may have a negative impact on financial reporting;
	4) management approach to risk and operating style;
	5) unusual pressures on management, for example, circumstances that might predispose management to misstate the financial statements;
	6) the nature of the entity’s business, for example, the potential for technological obsolescence of its products and services;
	7) factors affecting the industry in which the entity operates, for example, economic and competitive conditions as indicated by financial trends and ratios, and changes in technology and accounting practices common to the industry;
	8) failures in certain areas of activity during the reporting period;
	9) communications between the departments of the company (especially if they are weak).
At the level of account balance and class of transactions	1) quality of the accounting system;
	2) financial statements are likely to be susceptible to misstatement, for example, account which required adjustment in the prior period or which involve a high degree of estimation;
	3) the complexity of underlying transactions and other events which might require using the work of an expert;
	4) account balance evaluation, for example, sums of account balances are calculated with accounting estimates;
	5) susceptibility of assets to loss or misappropriation, for example, assets which are highly desirable and movable such as cash;
	6) the completion of unusual and complex transactions, particularly, at or near period end;
	7) nature of transactions, for example, operations which do not include routine activity;
	8) control of transactions, for example, transactions which are completely out of control;
	9) changes in computer programs.

Source: compiled by authors based on [2, 7].

When assessing the accuracy of financial reporting, the auditor must check the honesty of management, attitude, experience and competence, management changes over the period which is audited, the nature of the business, company's and its related parties links and other factors in respect of the financial statements. This is important for predicting the financial statements falsification, conscious and unconscious errors. The auditor, when carrying balances and transaction accountings, should verify authenticity and accuracy of transactions documents, to determine whether there were uncommon transactions done, if errors are properly corrected and there is no evidence of falsification, to find out what system is used to transfer original documents to the accounting records system, if the chart of accounts and correspondence is approved and all losses property or opportunities for plunder and other factors.

The analysis of inherent risk factors suggest what determines the level of inherent risk: business management features; external factors (economic, political and competitive conditions, technological progress), accounting system and qualifications of accountants.

It is very important for the auditor to try fully and objectively assess all the circumstances and factors affecting the inherent risks. Considering the inherent risk assessments, the auditor identifies risks, regardless the internal control. Individual risk assessment prior to consideration of the internal control system helps to identify all relevant risks and provide the necessary framework for assessing management's internal control design and implementation.

Conclusion. The assessment of audit risks is one of the most important elements of the audit process. During the stage of audit risk assessment, the auditor should obtain understanding of accounting and internal control systems in order to plan and perform the audit, that audit risk would be at acceptably low level, corresponding to the audit objectives. Audit risk assessment is associated with its individual components examination (risk of material misstatement and detection risk).

Inherent risk is the risk of material misstatement at the assertion of level component. This risk can be regarded as the most important element of audit risk. From inherent risk assessment of the auditing depends further performance of audit, whereas the inherent risk assessment determined risky areas, based on further audit actions: the company's internal control systems assessment in response to the assessed inherent risks; concentration to further audit procedures in areas where the risk of material misstatement is defined; performance of further audit procedures; evaluation of the evidence and preparation of audit results.

There are two types of inherent risks: 1) the business risk and 2) the risk of fraud. In order to gain knowledge about the company and its environment, and determine the business risk associated factors that auditors should pay attention to the following areas: economic branch, maintenance and other external factors, the nature of the company, the company's accounting methods choice and application of objectives, strategies and related business risks; the company's financial performance

evaluation and review. The risk of fraud occurs when it is carried out by management, those who are responsible for governance, employees or third-party intentional act, which seeks to gain undue or unjust advantage. The factors of fraud risk are classified according to two types of fraud: 1) a fraud made by management, i.e. manipulation of financial statements; 2) a fraud made by employee, i.e. illegal appropriation of property.

In determining the level of inherent risk, the auditor should consider all factors at two levels: at the level of the financial statements and at the level of account balance and class of transactions. The risks of particular concern to the auditor: 1) the complex calculations that could be submitted incorrectly; 2) high-value stocks; 3) accounting estimates that are characterized by high uncertainty in the assessment; 4) lack of working capital to continue work; 5) declining or vulnerable branch of economy with a number of business failures; 6) development of technologies, which can make a product outdated.

References

1. Arens, A. A., Loebbecke, J. K. Auditing: An Integrated Approach. 7 ed. Upper Sand Rives: Prentice Hall, 1997, 823 p.
2. Gupta, K. Contemporary Auditing, Sixth Edition. Delis: Tata McGraw-Hill Publishing, 2005, 1530 p.
3. Knechel, W. R. Auditing: assurance and risk. 2-nd ed. South Western College Publishing, 2001, 732 p.
4. Lakis, V. Audito sistema: Raida ir perspektyvos (monografija). Vilniaus universiteto leidykla, 2007, 386 p.
5. Louwers, T. J., Ramsay, R. J., Sinason D. H., Strawser J. R. Auditing and Assurance Services (3rd ed.). New York, NY: McGraw-Hill Irwin, 2008, 865 p.
6. Mackevičius, J. Audito teorija, praktika. Monografija. Vilnius: Lietuvos mokslas, 2001, 827 p.
7. Mackevičius, J. Finansinių ataskaitų auditas ir analizė: procedūros, metodikos ir vertinimas. Monografija. Vilnius: TEV, 2009, 389 p.
8. Lietuvos auditorių rūmai. Tarptautinių standartų auditui taikymo mažų ir vidutinių įmonių auditams vadovas. Vilnius: Standartų spaustuvė, 2008, 414 p.
9. 315 – th International Standard on Auditing. Identifying and Assessing the Risks of Material Misstatement through Understanding the Entity and Its Environment, 2009.
10. 240-th International Standard on Auditing. The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements, 2009.
11. Mackevičius, J. Audito rizikos veiksnių vertinimas. Organizacijų vadyba: Sisteminiai tyrimai: 2005.33. VDU: Kaunas, 2005, p. 111 – 124.
12. 200-th International Standard on Auditing. Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing, 2009.
13. Jankūnaitė, R. Audito rizikos veiksniai globalioje ekonomikoje. Ekonomika ir vadyba: tarptautinės mokslinės konferencijos pranešimų medžiaga: 2007.12. VDU: Kaunas, 2007, p. 46 – 52.

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ПРОИЗВЕДЕННОЙ, ОТГРУЖЕННОЙ И РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.Б. Малей, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Аналитический учет движения готовой продукции регламентирован положениями инструкции по применению типового плана счетов бухгалтерского учета, которая разрешает предприятию учитывать движение готовых изделий по учетным ценам с выделением отклонений фактической себестоимости этих изделий от их стоимости по учетным ценам. Однако в нормативных актах отсутствуют рекомендации по прозрачному переходу от оценки в учетных ценах в аналитическом учете к фактической себестоимости в синтетическом, поскольку не разработана методика определения непосредственно на счетах бухгалтерского учета величины отклонений стоимости оприходованной готовой продукции по учетным ценам от ее себестоимости. Остается также открытым вопрос о том, какой корреспонденцией должно быть отражено оприходование на склад готовой продукции по учетным ценам.

С целью совершенствования аналитического учета движения готовой продукции предлагаем открыть следующие субсчета и аналитические счета второго порядка к счету 43 «Готовая продукция», позволяющие обеспечить прозрачный переход от учетных цен к фактической себестоимости, а также получить достоверную информацию о движении готовой продукции:

- 43/1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости»;
- 43/2 «Запасы готовой продукции»:
 - 43/2.1 «Запасы готовой продукции по учетным ценам»;
 - 43/2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам».

Субсчет 43/1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости» предназначается для учета выпущенной продукции за отчетный период по учетным ценам, а также выявления отклонений фактической производственной себестоимости этой продукции от ее стоимости по учетным ценам. По кредиту субсчета произведенная продукция отражается по учетным ценам, а по дебету – по фактической производственной себестоимости. Величина отклонений фактической себестоимости выпущенной продукции от ее стоимости по учетным ценам определяется по окончании месяца путем сопоставления дебетового и кредитового оборотов и списывается внутренней корреспонденцией на субсчет 43/2 «Запасы готовой продукции», аналитический счет 43/2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам».

Таким образом, субсчет 43/1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости» в конце месяца закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет. Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам, учтенные на аналитическом счете 43/2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам», подлежат дальнейшему списанию согласно требованиям Инструкции по применению Типового плана счетов бухгалтерского учета: «Отклонения фактической себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам, относящиеся к реализованной продукции, отражаются по дебету счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и кредиту счета 43 «Готовая продукция» дополнительной или сторнировочной записью» [1]. Однако, поскольку согласно комментариям постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 [2] в настоящее время еще допускается применение метода отражения выручки по моменту оплаты отгруженной продукции, предлагаем в случае его применения списывать указанные отклонения на сч. 45 «Товары отгруженные».

Субсчет 43/2 «Запасы готовой продукции» предназначается для учета запасов готовой продукции по фактической себестоимости. В течение месяца движение готовой продукции по указанному субсчету отражается в учетных ценах с использованием аналитического счета 43/2.1 «Запасы готовой продукции по учетным ценам» с доведением по окончании месяца оборотов и остатка по субсчету 43/2 «Запасы готовой продукции» до фактической себестоимости посредством использования аналитического счета 43/2.2 «Отклонения фактической себестоимости запасов готовой продукции от их стоимости по учетным ценам». Причем списание отклонений фактической себестоимости отпущенной со склада готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам осуществляется по направлениям выбытия этой продукции дополнительной или сторнировочной записью в зависимости от того, представляют ли они перерасход или экономию.

Корреспонденция счетов учета поступления и выбытия готовой продукции, а также перехода от оценки по учетным ценам к фактической себестоимости представлена в таблице. В данном случае рассмотрены основные направления выбытия готовой продукции в организациях промышленности – отгрузка и реализация.

Предлагаемое построение аналитического учета движения готовой продукции на счете 43 «Готовая продукция» с использованием рекомендованных субсчетов и аналитических счетов второго порядка позволит:

- унифицировать порядок отражения хозяйственных операций по выпуску и оприходованию готовой продукции на склад в системе аналитического учета вне зависимости от вида учетных цен, применяемых в организации;
- обеспечить прозрачный переход от оценки в учетных ценах к фактической себестоимости, поскольку, в отличие от существующей практики, величина отклонений фактической себестоимости выпущенной продукции от ее стоимо-

сти по учетным ценам будет определяться непосредственно на счетах бухгалтерского учета путем сопоставления дебетового и кредитового оборотов по субсчету 43/1 «Выпуск продукции по учетным ценам и фактической себестоимости»;

Таблица

Корреспонденция счетов по учету поступления и выбытия
готовой продукции

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Д-т	К-т
<i>В течение отчетного периода</i>		
1. Отражена произведенная продукция по учетным ценам	43/2.1	43/1
2. Дооценка готовой продукции, ранее поступившей из производства, до текущих учетных цен	43/2.1	43/1
3. Отражена отгрузка продукции покупателям по учетным ценам в случае, когда <i>выручка признается по методу начислений</i>	90/4	43/2.1
4. Отражена отгрузка продукции покупателям по учетным ценам в случае, когда <i>выручка признается по методу оплаты</i> *	45	43/2.1
<i>По окончании отчетного периода</i>		
5. Отражена фактическая себестоимость произведенной продукции	43/1	20
6. Списаны отклонения фактической себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам (если фактическая себестоимость выше учетных цен)	43/2.2	43/1
7. Списаны отклонения фактической себестоимости готовой продукции от ее стоимости по учетным ценам (если фактическая себестоимость ниже учетных цен)	43/1	43/2.2
8. Списаны положительные отклонения фактической себестоимости <i>реализованной</i> продукции от ее стоимости по учетным ценам (<i>выручка признается по методу начислений</i>)	90/4	43/2.2
9. Списаны отрицательные отклонения фактической себестоимости <i>реализованной</i> продукции от ее стоимости по учетным ценам (<i>выручка признается по методу начислений</i>) – СТОРНО	90/4	43/2.2
10. Списаны положительные отклонения фактической себестоимости <i>отгруженной</i> продукции от ее стоимости по учетным ценам (<i>выручка признается по методу оплаты</i> *)	45	43/2.2
11. Списаны отрицательные отклонения фактической себестоимости <i>отгруженной</i> продукции от ее стоимости по учетным ценам (<i>выручка признается по методу оплаты</i> *) – СТОРНО	45	43/2.2

* Согласно комментарию постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 [18].

Источник: собственная разработка в рамках предлагаемой системы аналитических счетов по учету движения готовой продукции.

– сделать более эффективным контроль учета готовой продукции, осуществляемый на каждой стадии ее движения, путем отражения в единой оценке по учетным ценам данных складского и бухгалтерского учета;

– заполнять показатели форм статистической отчетности № 1-п (натура), № 1-п (затраты), № 4-ф (затраты) и № 12-п непосредственно по данным бухгалтерского учета в случае использования в качестве учетных отпускных цен без НДС и остальных косвенных налогов, предложенных автором.

Литература

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 29 июня 2011 г., № 50 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
2. Комментарий постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.minfin.gov.by/rmenu/business-accounting/buhuchet/razyasneniya>. – Дата доступа: 01.04.1012.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Л.В. Масько, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Переход к устойчивому развитию обуславливает необходимость формирования экологического подхода к экономическим интересам общества, а также и к бухгалтерскому учету. Возрастает потребность пользователей в необходимых и полезных экологоориентированных данных, получаемых в его системе. Экологические активы и обязательства, являясь новым объектом бухгалтерского учета, актуальны в экологизации микро- и макроэкономических показателей, формировании необходимых отчетных данных об экологических аспектах хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства.

Однако в меньшей степени на результативность деятельности организации влияют экологические требования. В настоящее время в Республике Беларусь отсутствуют разработанные методики бухгалтерского учета экологических активов и обязательств. Данные объекты отражаются обособленно в системе бухгалтерского учета субъектов хозяйствования только по решению собственников и поэтому систематизация информации в учете отсутствует. Также в Республике Беларусь не регламентирован порядок составления и предоставления форм отчетности, способствующих формированию и получению данных об экологических активах и обязательствах субъектов предпринимательства в результате осуществления ими природоохранной деятельности, что негативно влияет на получение экологоориентированной информации.

Исследуя проблему отражения в учете экологической информации, многие отечественные и зарубежные авторы обращают особое внимание на «растворение» экологических данных в показателях активов и обязательств организаций. Представим в системном виде направления реформирования бухгалтерского учета и форм отчетности организации с целью формирования информации о природоохранной деятельности организации в таблице 1.

Таблица 1

Систематизация точек зрения авторов по вопросам реформирования бухгалтерского учета и форм отчетности организации с целью формирования информации о текущей природоохранной деятельности и природоохранных мероприятиях организаций

Авторы	Направления реформирования бухгалтерского учета и форм отчетности организации с целью формирования информации о природоохранной деятельности организации
В.Ф. Палий, В.В. Палий, К.С. Саенко, Э.К. Муруева, Е.М. Алигаджиева	Дополнение учетной политики организации
В.Ф. Палий, В.В. Палий, Я.В. Соколов, В.Я. Соколов, К.С. Саенко, А.В. Зотов, Е.В. Ильичева, Э.К. Муруева,	Выделение экологических расходов (затрат) как объекта учета
В.Ф. Палий, В.В. Палий, А.В. Зотов, Е.В. Ильичева, Э.К. Муруева,	Выделение экологических обязательств как объекта учета
Я.В. Соколов, В.Я. Соколов, В.Г. Ширококов, Ю.В. Алтухова, О.В. Латыпова, А.В. Зотов, Е.В. Ильичева, Э.К. Муруева, Т.Н. Чепракова	Изменение, дополнение форм бухгалтерской отчетности
Л.А. Сошникова, О.В. Латыпова,	Изменение, дополнение форм статистической отчетности
К.С. Саенко, Т.Н. Чепракова, Р. Грей	Составление экологической отчетности
А.И. Шигаев	Составление отчетности об устойчивом развитии
Н.Е. Захарова, С.П. Онуприенко, В.И. Галь, Н.А. Лазаревич	Разработка и формирование экологической информации (нет четко обозначенных аспектов реформирования)

Источник: собственная разработка на основе изучения специальной экономической литературы.

Результаты исследования обосновывают вывод о том, что в настоящее время назрела необходимость реформирования бухгалтерского учета, форм бухгалтерской отчетности с целью получения экологоориентированных данных. Информация об экологических активах и обязательствах субъектов хозяйствования необходима и полезна пользователям для принятия решений, связанных с охраной окружающей среды и рациональным природопользованием. В этой свя-

зи отметим один из интересных, на наш взгляд, аспектов современного исследования – экологический след.

«Экологический след (Ecological Footprint) – это условный показатель, наглядно иллюстрирующий потребление человечеством ресурсов Земли, который представляет собой площадь в гектарах биологически продуктивной поверхности Земли, необходимой для производства потребляемых нами ресурсов и переработки отходов» [1]. «В настоящее время на каждого жителя Земли приходится 2,70 гектаров продуктивной поверхности Земли ... биологический потенциал на душу населения Земли составляет 1,78 гектаров» [1]. «... вычтем из Биологического потенциала экологический след (1,78 - 2,70), ... узнаем насколько наше потребление ресурсов превосходит возможности планеты» [1]. «Только 20% населения мира живет в странах, которые могут обеспечить своих граждан необходимыми ресурсами, не прибегая к импорту» [1]. Представим в таблице 2 выборочные данные по разнице биологического потенциала и экологического следа некоторых стран мира.

Таблица 2

Выборочные данные по разнице биологического потенциала и экологического следа некоторых стран мира

<p>Главные "страны-потребители" <i>Жители этих государств импортируют и потребляют количество ресурсов значительно больше, чем может предоставить им природа той или иной страны</i></p>	<p>Экологически устойчивые страны <i>Страны с низким уровнем потребления и развитые страны с относительно небольшой численностью населения и богатые природными ресурсами</i></p>
<p>1. Объединенные Арабские Эмираты: -9,831 2. Катар: -8,000 3. Кувейт: -5,929 4. Бельгия: -6,656 5. Нидерланды: -5,166 6. Южная Корея: -4,534 7. Израиль: -4,500 8. Саудовская Аравия: -4,295 9. Япония: -4,130 10. США: -4,128</p>	<p>1. Габон: 27,878 2. Боливия: 16,262 3. Конго: 12,303 4. Монголия: 9,604 5. Парагвай: 8,050 6. Канада: 7,906 7. Австралия: 7,874 8. Центральная Африканская Республика: 7,122 9. Финляндия: 6,305 10. Бразилия: 6,080</p>
<p>На территории СНГ этот показатель положительный только у России (1,339) /Биологический потенциал: 5,75; экологический след: 4,41/ и Киргизии (0,100). Отрицательный: Казахстан -0,534. Беларусь -0,515. Минимальные значения у Украины (-1,100) и Азербайджана (-1,105).</p>	

Источник: собственная разработка на основе изучения источника [1].

Как видно из данных таблицы 2, Республика Беларусь относится к странам, потребляющим ресурсов больше, чем может предоставить нам природа. Поэтому в нашей стране необходимо активно использовать опыт зарубежных

стран в сфере разработки и реализации стратегий создания зеленой экономики и в этой связи развития учета экологических активов и обязательств организаций.

Концепция устойчивого развития ориентирует осуществление хозяйственной деятельности на условиях сбалансированного природопользования, в направлении охраны окружающей среды и осуществления мер по ее улучшению. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года определено, что «Обеспечение устойчивого экономического роста страны предусмотрено осуществлять на основе модернизации и реструктуризации отраслей реального сектора, технологического и организационного обновления производств с целью их приспособления к внутренним и внешним условиям рыночной экономики» [2]. «... на первом этапе (до 2010 г.) будет осуществляться активная реконструкция производственного потенциала, преодоление таких негативов, как создавшиеся в производстве значительные объемы морально и физически изношенного основного капитала, недостаток собственных оборотных средств предприятий, низкая инвестиционная и инновационная активность. На втором этапе (2011 – 2020 гг.) модернизация и реструктуризация предусматривает переход к эффективному функционированию реального сектора экономики страны в условиях его экологизации» [2].

Таким образом, отсутствие в настоящее время методик бухгалтерского учета экологических активов и обязательств, их обособленного отражения в системе бухгалтерского учета является методологической проблемой, решение которой позволит системно формировать такую информацию на счетах бухгалтерского учета и получать достоверные отчетные показатели, необходимые для принятия своевременных управленческих решений по природоохранной деятельности и рациональному природопользованию.

Литература

1. Экологический след и биологический потенциал <http://www.priroda.su/item/2070>.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. – Минск. – 2004.

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

*Г.А. Мезенцева, аудитор, ЗАО «МС Центр Аудит»,
г. Москва, Российская Федерация*

Существующая практика составления консолидированной отчетности группы компаний имеет два варианта.

Вариант 1. Дочерние компании составляют два вида отчетности: по российским и международным стандартам. Этот вариант является дорогостоящим и трудозатратным. Его применение целесообразно только в том слу-

чае, когда дочерней компании необходимо составление отчетности по международным стандартам с целью ее публикации на бирже, предоставления банкам или для совершения какой-либо сделки. Так, например, многие дочерние структуры Группы ОАО «Газпром», среди которых энергетические компании ОАО «ОГК-2», ОАО «Газпромнефть», составляют отчетность по международным стандартам, которая затем консолидируется в отчетность Группы ОАО «Газпром».

Вариант 2. Дочерние компании составляют отчетность по российским стандартам, а затем материнская компания, применяя ряд корректировок, формирует отчетность по международным стандартам для включения ее в консолидированную финансовую отчетность. Достоинства такого подхода: сокращение затрат обучения персонала по подготовке отчетности; отсутствие необходимости поиска и формирования команды квалифицированных специалистов по международным стандартам на каждом дочернем предприятии; усиление контроля со стороны материнской компании. Недостатки: дочерние компании обладают более детальными знаниями и пониманием особенностей своих хозяйственных операций, нежели головная компания; риск несоблюдения сроков составления отчетности при большом количестве дочерних предприятий; если дочерняя компания является публичной, ей все равно придется составлять отчетность по международным стандартам.

На основании проведенного анализа предлагается выделить следующие этапы составления консолидированной отчетности:

1. Подготовительный этап: определение состава компаний, подлежащих консолидации; определение зависимых и связанных компаний Группы; подготовка информации для составления консолидированной финансовой отчетности; сверка внутригрупповых расчетов.

2. Подготовка индивидуальных отчетностей дочерних компаний: корректировка индивидуальных отчетностей для включения в консолидированную отчетность; учет специфики нефтегазовой отрасли.

3. Консолидация: свод отчетных форм; элиминация внутригрупповых расчетов; элиминация нерезализованной прибыли (убытка); консолидационные проводки; учет дивидендов; учет выбытия дочерних компаний; учет зависимых компаний.

4. Подготовка консолидированной финансовой отчетности: подготовка обязательной к раскрытию информации; подготовка дополнительной информации, раскрываемой компаниями нефтегазовой отрасли; подготовка дополнительной информации, раскрываемой публичными компаниями.

Качество финансовой отчетности зависит от правомерности признания и надежности оценки объектов бухгалтерского учета. Например, к специфическим объектам бухгалтерского учета нефтегазовых компаний относится амортизация

нефтегазовых активов, резерв на ликвидацию нефтегазовых активов и восстановление месторождений, резерв под обесценивание нефтегазовых активов.

Расчет амортизации основных средств основывается на положениях стандарта МСБУ 16 «Основные средства», который не содержит понятий «участок» и «месторождение» или «центр затрат», а оперирует компонентами. Тем не менее, во многих случаях расчет амортизации в резерве месторождений будет совпадать с МСБУ 16 «Основные средства», чего нельзя сказать о расчете амортизации при группировании основных средств по центрам затрат. Таким образом, капитализированные затраты, учитываемые по центрам затрат, должны быть распределены на конкретные участки или месторождения и амортизироваться уже в их составе. Некоторые скважины, пробуренные в процессе разведки и оценки месторождения, могут оказаться непродуктивными, однако результаты работ в целом могут иметь вклад в обоснование наличия в месторождении запасов нефти и газа. Целесообразно оценивать выгоды от затрат на непродуктивную скважину в контексте месторождения в целом, поэтому обычно компании капитализируют эти затраты.

Оценка запасов, на основе которых производится расчет амортизации, как правило, берется из отчетов, подготовленных независимыми оценщиками в соответствии с требованиями Системы управления запасами нефти. Открытым вопросом остается, какие резервы брать в расчет при начислении амортизации нефтегазовых активов.

Представляется необходимым использовать следующий подход, который, однако, не закреплен в стандартах, а является общепринятой практикой учета в отрасли:

- доказанные запасы использовать в расчете при исчислении амортизации капитализированных затрат на приобретение месторождений;
- на основе доказанных разрабатываемых запасов производить расчет амортизации капитализированных затрат на разведку и разработку месторождения, которые дали положительный результат, и добывающих активов (например, нефтяные скважины, относящиеся к ним оборудование).

Оценка резервов может быть изменена в зависимости от экономической эффективности освоения, степени промышленного освоения, степени геологической изученности. Изменения в оценке резервов учитываются при расчете амортизации только текущего периода, и корректировка амортизации предыдущих периодов не производится.

По методу «результативных затрат» аккумулированные капитализированные затраты, относящиеся к разведке доказанных запасов нефти и газа, которая пока не привела к их обнаружению, не связаны с добывающей деятельностью, а значит, не учитывается при расчете амортизации.

Затраты на разработку месторождения амортизируются по мере добычи доказанных разрабатываемых запасов нефти и газа. Сумма амортизации изме-

няется, если затраты на разработку месторождения относятся как к доказанным разрабатываемым, так и не разрабатываемым запасам

В разъяснениях к правилам Комиссии по ценным бумагам США по учету и раскрытию информации для нефтегазовых компаний дается следующий комментарий: если планируются значительные первоначальные капитальные затраты (например, на построение нефтяной платформы, стратиграфические скважины), связанные с последующим строительством добывающих скважин, то необходимо исключать эти капитализированные затраты из расчета ставки амортизации, пока не будут пробурены все запланированные добывающие скважины. Однако разъяснений в отношении того, как определить часть капитализированных затрат, подлежащих временному исключению из расчета, не дается. Однако расчеты могут быть основаны на 1) доле доказанных запасов, которые предполагается извлекать из уже пробуренных добывающих скважин, в общей оценке доказанных запасов или 2) пробуренных добывающих скважин в общем количестве запланированных добывающих скважин.

Капитализированные затраты, временно исключенные из расчета амортизации, будут приняты в расчет в полной мере, когда все запланированные добывающие скважины будут пробурены. Затраты на бурение добывающих скважин будут включены в базу для расчета амортизации, когда нефтегазовые резервы будут переведены в категорию доказанных.

Существует еще один способ начисления амортизации, когда в расчет берутся все планируемые капитальные затраты и общая величина доказанных запасов (разрабатываемых и неразрабатываемых). По правилам Комиссии по ценным бумагам США для нефтегазовых компаний, которые ведут учет по методу «результативных затрат», такой способ расчета амортизации не допускается. Также важно, что при расчете амортизации эти компании будут исключать те доказанные запасы нефти и газа, для добычи которых потребуются значительные капитальные затраты. Это аспект связан с определением Комиссии доказанных разрабатываемых запасов, как запасов, извлечение которых доступно при существующей методике добычи и фонде скважин и имеющегося нефтегазового оборудования. Это правило введено с целью обеспечения соответствия потребления экономических выгод от использования активов и связанных с ними затрат.

На любом нефтегазовом предприятии есть недобывающие активы, например, склады, автотранспорт, офисные здания, объекты инфраструктуры и т.д. Как правило, такие основные средства обслуживают деятельность компании от разведки резервов до добычи нефти и газа, и определить их привязанность к конкретному месторождению зачастую бывает просто невозможно. Для таких активов применение метода расчета амортизации пропорционально объему добычи становится необоснованным, и нефтегазовые компании используют линейный метод расчета.

Таким образом, амортизация нефтегазовых активов, которые относятся к деятельности по разведке и разработке месторождения, должна капитализироваться, в то время как амортизация нефтегазодобывающих активов относится на текущие затраты.

Когда происходит истощение резервов или добыча нефти и газа становится экономически нецелесообразной, наступает финальная стадия разработки месторождения, нефтегазовые предприятия сталкиваются с обязательством восстановить разрабатываемый лицензионный участок и разобрать свои добывающие активы. В российской практике такие аспекты обычно прописываются в лицензии на разведку и разработку нефтегазовых месторождений.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ УПРАВЛЕНИЯ

*Г.А. Мезенцева, аудитор, ЗАО «МС Центр Аудит»,
г. Москва, Российская Федерация*

В мае 2011 г. Совет по МСФО утвердил комплекс из пяти стандартов, устанавливающих новые требования в отношении формирования консолидированной финансовой отчетности, учета инвестиций в ассоциированные компании и совместное предпринимательство:

- МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»;
- МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместном предпринимательстве»;
- МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других организациях»;
- МСБУ (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность» (редакция 2011 г.);
- МСБУ (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместное предпринимательство» (редакция 2011 г.).

МСФО 10 устанавливает новые требования в отношении порядка признания контроля и процедур консолидации. Процедуры консолидации предполагают:

- объединение аналогичных статей активов, обязательств, доходов, расходов и денежных потоков материнского предприятия и его дочерних предприятий;
- взаимное исключение балансовой стоимости инвестиций материнского предприятия в каждое из дочерних предприятий и доли материнского предприятия в капитале каждого из дочерних предприятий;
- исключение в полной сумме внутригрупповых активов и обязательств, капитала, доходов, расходов и денежных потоков, относящихся к операциям между предприятиями группы (прибыли или убытки, возникшие в результате внутригрупповых операций и признаваемые в стоимости активов, таких как запасы и основные средства, исключаются в полных суммах);

– распределение прибыли или убытка, а также каждого из компонентов прочего совокупного дохода между собственниками материнского предприятия и неконтролирующими долями.

Для определения наличия контроля необходимо, чтобы инвестор одновременно:

- обладал полномочиями в отношении объекта инвестиций;
- был подвержен воздействию или обладал правами в отношении переменных результатов, возникающих в результате его отношений с объектом инвестиций;
- был способен использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с целью оказания влияния на свои результаты от участия в объекте инвестиций.

В соответствии с МСФО 10 инвестор обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций. Для определения наличия полномочий необходимо выполнить следующие процедуры.

Проанализировать объект инвестиций:

- определить структуру видов деятельности объекта инвестиций, анализируя их по пространственным (принадлежности к различным бизнес-направлениям, например, фиксированная и мобильная связь) и временным (по этапам реализации проектов объекта инвестиций, например, проектирование производства и продукта, организация и подготовка производства, маркетинг и дистрибуция) признакам;
- определить характер и форму результатов, которые обеспечивают различные виды деятельности;
- определить виды деятельности (в пространственной и временной перспективе), которые наиболее значимым образом влияют на результаты объекта инвестиций.

Проанализировать отношения управления:

- определить, осуществляется ли управление объектом инвестиций централизованно через механизмы корпоративного управления или существуют прямые управляющие взаимосвязи между отдельными видами деятельности и инвесторами;
- *определить* способ управления различными видами деятельности и объектом инвестиций в целом (например, утверждение операционных и инвестиционных планов и бюджетов, назначение и определение вознаграждения ключевого управленческого персонала).

Проанализировать права инвестора:

- определить источники способности управлять деятельностью объекта инвестиций (голосующие права, потенциальные голосующие права, акционерные соглашения, прочие договорные права);

- оценить сравнительную значимость таких прав в вопросе способности управления деятельностью;

- определить характер прав в распоряжении инвестора (по временной перспективе (существующие, истекшие или отложенные), по связи с видами деятельности, по степени возможностей управления видами деятельности объекта инвестиций).

На основе проведенного анализа оценивается наличие полномочий у инвестора в отношении объекта инвестиций.

Инвестор подвержен воздействию или обладает правами в отношении переменных результатов, возникающих вследствие его отношений с объектом инвестиций, когда существует потенциал изменения результатов инвестора как следствие эффективности объекта инвестиций.

Результаты инвестиций могут принимать различные формы, например:

- дивиденды, иные виды распределения экономических выгод объектом инвестиций (например, проценты по долговым ценным бумагам объекта инвестиций) и изменения в стоимости инвестиции инвестора в объект инвестиций;

- вознаграждения за обслуживание активов и обязательств объекта инвестиций, комиссии и риски убытков от предоставления кредитных ресурсов, остаточные доли в стоимости активов и обязательств объекта инвестиций при ликвидации;

- экономические и финансовые результаты, недоступные для иных участников в объекте инвестиций, например, синергетические эффекты от объединения операционных функций для достижения экономии масштаба, экономии затрат, ограничения деятельности или использования активов объекта инвестиций в целях повышения стоимости других активов инвестора.

Такие результаты могут быть исключительно положительными, исключительно отрицательными или как положительными, так и отрицательными. Для определения инвестором степени подверженности воздействию или наличия прав в отношении результатов, возникающих вследствие его отношений с объектом инвестиций, необходимо осуществить следующие процедуры:

- проанализировать историческую и прогнозную динамику эффективности объекта инвестиций;

- проанализировать форму результатов, получаемых инвестором от участия в объекте инвестиций;

- проанализировать наличие потенциала изменений в величине результатов инвестора;

- проанализировать наличие и состав факторов, которые способны повлиять на изменение эффективности объекта инвестиций и, как следствие, определить переменный характер результатов инвестора.

На основе проведенного анализа оценивается степень подверженности инвестора изменению результатов от участия в объекте инвестиций.

Консолидированные финансовые отчеты подразделяются на внешние и внутренние. Официальная (внешняя) консолидированная отчетность раскрывает финансовое положение группы в целом и содержит укрупненные показатели. Она предназначена для внешних пользователей: акционеров, инвесторов, дебиторов, кредиторов и государственных органов. Внутренние документы группы должны наглядно демонстрировать не только размер консолидированных капиталов и капиталов отдельных предприятий, но и структуру внутригрупповых финансовых потоков, обязательств и взаиморасчетов (например, трансформационный регистр).

Записи в данном регистре осуществляются с применением способа элиминирования, позволяющего аннулировать внутригрупповые обороты товарно-денежных потоков и отразить изменения в составе средств и источников отдельного предприятия и всей группы. Для записей на счетах в системе бухгалтерского учета следует предусмотреть отдельный синтетический счет 78 «Внутрикорпоративные расчеты». При использовании данного счета отраженные в трансформационном регистре записи позволяют выполнить ряд необходимых для консолидации учетных данных операций:

- 1) Взаимоисключить дебиторскую и кредиторскую задолженность между предприятиями группы (Д сч. 78 К сч. 78);
- 2) Трансформировать в учете активы в результате их перемещения между предприятиями группы (Д сч. 10 К сч. 43);
- 3) Отразить переход задолженности по налогам между предприятиями и одновременно исключает его влияние на конечные результаты по расчетам с бюджетом (Д сч. 19 К сч. 68. и Д сч. 68 К сч. 19);
- 4) Обеспечить отражение нереализованной прибыли по предприятиям группы и одновременно исключает ее из консолидированной отчетности (Д сч. 10/16 К сч. 98 и Д сч. 98 К сч. 10/16).

Поскольку на практике возникает необходимость разработки комплекса трансформационных регистров и их унификации для предприятий группы, представляется целесообразным разработать внутренний стандарт, регламентирующий основные положения об учетно-отчетных документах предприятий, входящих в группу.

Для формирования консолидированной финансовой отчетности требуется учетная политика, содержащая положения, которые касаются процедуры консолидации данных отчетности предприятий и методов оценки отдельных показателей. Приложениями к учетной политике, на наш взгляд, должны быть:

- внутренний стандарт (положение, регламентирующее формы учетно-отчетных документов для данных консолидированного учета и отчетности)
- график документооборота для учетно-отчетных документов консолидации: трансформационных регистров, сводных таблиц, отчетов по сегментам деятельности предприятий.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ В РОССИИ В РАМКАХ ПЕРЕХОДА К МСФО

*Т.М. Мезенцева, д. э. н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ, Т.А. Педошенко, г. Москва, Российская Федерация*

Сближение российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) и Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) происходит на протяжении достаточно длительного времени. Для этих целей на уровне Министерства финансов РФ формируются концепции развития, программы, планы и другие документы, которые направлены на ускорение сближения стандартов. Между тем, внедрению МСФО в России мешают многие существенные факторы. Среди них можно выделить одну из самых серьезных проблем – недостаточный профессиональный уровень бухгалтеров. Масштаб этой проблемы не стоит недооценивать по той причине, что МСФО представляет собой набор принципов учета и отчетности, в то время как РСБУ является высокоформализованным сводом правил.

Не обладая глубоким пониманием сути операций и сделок организации, бухгалтер может подготовить финансовую отчетность по РСБУ в соответствии со всеми требованиями, так как РСБУ предполагает жесткие правила. Практически любой спорный момент учета по РСБУ может быть решен, если обратиться к нормативной базе.

В случае с МСФО такой возможности нет. Чтобы подготовить отчетность по МСФО, необходимо понимание бизнеса в целом, основных бизнес-процессов, операций, схем и сделок. Бухгалтеру по МСФО необходимо иметь представление не только о форме той или иной сделки, но и об экономическом смысле операций. Кроме того, МСФО предполагает ряд элементов, которые могут быть осуществлены только профессионалами. К таким элементам можно отнести применение оценочных величин и профессиональное суждение.

Оценочные величины (значения) и профессиональное суждение (профессиональное мнение, мотивированное суждение) являются неотъемлемой частью МСФО. Эти понятия возникают благодаря тому, что МСФО ориентировано на принципы, а конкретная реализация принципов происходит на уровне организации. МСФО предполагает относительную свободу выбора того или иного варианта учета, того или иного варианта отражения информации в отчетности. Следовательно, бухгалтеру необходимо принимать решения, опираясь на собственное мнение, как правило, подкрепленное необходимыми расчетами, консультациями со специалистами в случаях, если это необходимо. Именно такие обоснованные и структурированные суждения и принято называть профессиональным суждением бухгалтера или аудитора. Оценочные величины, учитываемые в балансе и отчете о прибылях и убытках, в большинстве своем основаны именно на профессиональном суждении, следовательно, от того, насколько профессиона-

лен бухгалтер, зависит достоверность, полнота и объективность отчетности. Таким образом, профессиональное суждение – важнейший элемент МСФО, неразрывно связанный с уровнем профессионального опыта и знания бухгалтера.

Выделим три проблемы, связанные с профессиональным суждением, с которыми сталкиваются бухгалтеры, использующие РСБУ при переходе на МСФО:

1. Сложность перехода от системы четких правил к системе принципов. Бухгалтеру, работающему с РСБУ, достаточно сложно абстрагироваться от жестких правил, которые предписывает Министерство финансов или Центральный банк РФ для кредитных организаций. Бухгалтеру необходимо принять, «пропустить через себя» новую концепцию, на основе которой он может принимать решения о том, каким образом стоит вести учет конкретной операции. Эта проблема имеет достаточно глубокие корни, так как человеку, как правило, проще выполнять работу, когда есть непосредственные четкие инструкции, направляемые сверху вниз. МСФО же предполагает, что бухгалтеру достаточно лишь общих принципов учета, а конкретика должна быть реализована на уровне организации. Переход от спуска правил «сверху вниз» к самостоятельности всегда происходит болезненно, так как бухгалтеру нужно перейти на новый, более высокий уровень принятия решений и ответственности.

Для решения этой проблемы необходимо публиковать как можно больше разъяснений, примеров и вариантов применения стандартов на конкретных примерах.

2. Профессиональное суждение носит субъективный характер, что может быть использовано для манипуляций с отчетностью. Принятие решения бухгалтером требует профессионального суждения, однако бухгалтер может быть заинтересован в определенных результатах, что потенциально влияет на мнение и принимаемое решение. Примером подобных конфликтов может выступать классическая ситуация, при которой финансовые службы банков стараются написать положительные профессиональные суждения об оценке кредитного риска и снизить таким образом резервы по кредитам, чтобы обеспечить необходимый уровень прибыли. Подобные манипуляции противоречат стандартам и концептуальным основам МСФО, однако в силу того, что применение профессионального суждения достаточно новое явление в России, такие ситуации могут возникать.

Для борьбы с субъективностью оценочных величин и профессионального суждения необходима качественная работа служб внутреннего контроля и внешних аудиторов.

3. Проблема качественного профессионального обучения МСФО. Без решения вопроса об образовании и обучении бухгалтеров, работающих с МСФО, достаточно сложно минимизировать риски искажений в отчетности из-за ошибок. Основная проблема профессионального образования заключается не в том, что оно отсутствует в России, а в том, что оно весьма затратно. В целом,

руководство организаций должно быть заинтересованно в повышении профессионального уровня бухгалтера, однако зачастую на эти цели невозможно найти финансирование. Реальный переход на МСФО состоится только тогда, когда большая часть бухгалтеров научится работать на этих принципах. Для того чтобы решить проблему профессионального уровня бухгалтеров МСФО, нужно, во-первых, создать возможность обучать российских бухгалтеров принципам МСФО по разумной цене, а во-вторых, необходимо соответствующе изменить программы обучения студентов в вузах, создать специальные курсы, посвященные МСФО, которые бы охватывали основные применяемые в России стандарты.

УЧЕТ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Т.М. Мезенцева, д. э. н., профессор, Финансовый университет
при правительстве РФ, А.А. Самохина, г. Москва, Российская Федерация*

Учет импортных товаров в Российской Федерации организован следующим образом.

Согласно пункту 6 ПБУ 5/01, при формировании стоимости импортных товаров в учете в первоначальную стоимость товаров включаются:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с контрактом продавцу;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением товаров;
- таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление;
- вознаграждение посреднической организации, через которую приобретается товар;
- вознаграждение банку за покупку иностранной валюты для оплаты импортируемого товара;
- не возмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением товаров;
- общехозяйственные и иные аналогичные расходы, если они непосредственно связаны с приобретением товаров, например, расходы на командировки по приобретению товаров;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением товаров, в частности, расходы по страхованию, а также начисленные до принятия товаров к бухгалтерскому учету проценты по заемным средствам, если эти средства привлечены для приобретения этих товаров.

Покупная стоимость импортного товара складывается из контрактной стоимости, таможенных платежей, транспортных и прочих расходов по закупке. Фактическую себестоимость импортных товаров рекомендуется формировать не расчетным путем, а на счетах бухгалтерского учета. Все элементы, составляющие фактическую стоимость импортного товара, в зависимости от варианта учетной политики отражаются:

1) 1-й вариант – на счет 15 «Приобретение и заготовление материальных ценностей», предназначенный для формирования стоимости материальных ценностей. После того, как фактическая стоимость импортного товара будет определена, счет закрывается на соответствующей счет 15, предназначенный для его учета.

2) 2-й вариант – непосредственно на счетах 41 «Товары», 10 «Материалы».

Рассмотрим составляющие части стоимости импортного товара:

1. Контрактная стоимость – входит определенная часть накладных расходов, оплачиваемых иностранным поставщиком, но возмещаемых ему импортером в цене товара.

2. Сумма накладных расходов, а именно: транспортировка, погрузочно-разгрузочные работы, перевалка, хранение, страхование и др.

На основании п. 6 ПБУ 5/01 и п. 2 ст. 254 НК РФ данные расходы формируют как бухгалтерскую, так и налоговую стоимость товаров. Если российское торговое предприятие за свой счет оплачивает транспортировку, то в соответствии с пп. 6 и 12 ПБУ 5/01 организация торговли может включить эти расходы как в стоимость товара, так и в издержки обращения. До 1 января 2005 года эти расходы не формировали налоговую стоимость товара, с 1 января 2005 года на основании ст. 320 НК РФ торговое предприятие выбирает налоговую учетную политику: включать это или нет в налоговую стоимость товара.

В соответствии с п. 13 ПБУ 5/01 накладные расходы по импорту отражаются в учете торговых организаций в зависимости от варианта учетной политики:

1) счет 44 «Расходы на продажу» – рекомендуется открывать следующие субсчета:

– 44/1 «Накладные расходы в иностранной валюте»;

– 44/2 – «Накладные расходы в рублях»;

2) включаются непосредственно в стоимость товара (счета 15 «Приобретение и заготовление материальных ценностей», 41 «Товары», 10 «Материалы»).

Накладные расходы собираются по дебету этих счетов в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами». В бухгалтерском учете накладные расходы отражаются следующим образом:

Дебет 44/1, 44/2, 41, 10, 15 – Кредит 76 – отражены накладные расходы при осуществлении импортных операций.

3. Таможенные платежи – денежные средства, взимаемые таможенными органами с лиц, участвующих в процессе перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации. Уплата таможенных платежей является обязательным условием внешнеторговой деятельности.

В бухгалтерском учете импортера товары учитываются на счете 41 «Товары». При этом, как определено инструкцией по применению Плана счетов, поступление товаров может быть отражено как с использованием счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», так и без использования этого счета.

При признании в бухгалтерском учете выручки от продажи товаров их стоимость списывается со счета 41 в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж». Выручка от продажи импортных товаров отражается по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с кредитом счета 90 субсчет 1 «Выручка».

Предлагаемый учет импортных товаров в Российской Федерации таким образом позволяет учесть законодательные требования в части внешнеэкономической деятельности предприятия и сформировать соответствующую информацию для анализа и управления.

УЧЕТ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Т.М. Мезенцева, д. э. н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ, А.А. Самохина, г. Москва, Российская Федерация*

Учет экспорта товаров в Российской Федерации организован следующим образом. Прежде всего, при экспорте товаров организуют отдельный учет. Товары, вывозимые в таможенном режиме экспорта, облагаются НДС по нулевой ставке (пункт 1 статьи 164 НК РФ). При этом в отношении них установлен особый порядок возмещения из бюджета сумм «входящего» налога. Если организация продает одни и те же товары на внешнем и внутреннем рынке, то ей необходимо вести отдельный учет доходов, расходов, запасов и налоговых обязательств по НДС в разрезе применяемых ставок.

Ведение отдельного учета предполагает определенную систематизацию данных на основе первичных документов с целью формирования достоверной информации об обязательствах перед бюджетом по НДС.

Отдельный учет может быть организован одним из двух способов – путем регистрации информации в первичных документах и/или учетных регистрах (книге покупок, книге продаж и т.д.), либо путем группировки данных на счетах второго и третьего порядка, предварительно открытых к соответствующим счетам.

Второй способ применяется шире в связи с автоматизацией бухгалтерского учета. Согласно ему организация, приобретающая и оплатив материальные ценности, предназначенные для изготовления экспортной продукции, должна сделать следующие записи:

– дебет счета 10 «Материалы», субсчет 1 «Сырье и материалы», аналитический счет «Материалы для производства продукции на экспорт» кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – поступили материалы, предназначенные для производства экспортной продукции (на покупную стоимость без НДС);

– дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «НДС по приобретенным материально-производственным запасам», аналитический счет «НДС по материально-производственным запасам,

приобретенным для экспорта» кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – отражен НДС, относящийся к поступившим материалам;

– дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредит счета 51 «Расчетные счета» – произведена оплата материалов.

Когда материалы приобретаются с целью производства продукции одновременно для внутреннего и внешнего рынка, они должны отражаться на счете 10, субсчет 1, аналитический счет «Материалы для производства продукции для внутреннего рынка». Аналогичным образом отражаются суммы «входящего» НДС:

– дебет счета 10 «Материалы», субсчет 1 «Сырье и материалы», аналитический счет «Материалы для производства продукции для внутреннего рынка» кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – поступили материалы, предназначенные для производства продукции, продаваемой на внутреннем и внешнем рынке (на покупную стоимость без НДС);

– дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «НДС по приобретенным материально-производственным запасам», аналитический счет «НДС по материально-производственным запасам, приобретенным для внутреннего рынка» кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – отражен НДС, относящийся к поступившим материалам;

– дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» кредит счета 51 «Расчетные счета» – произведена оплата материалов;

– дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты с бюджетом по НДС при продаже товаров на внутреннем рынке» кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «НДС по приобретенным материально-производственным запасам», аналитический счет «НДС по материально-производственным запасам, приобретенным для внутреннего рынка» – принята к вычету сумма «входящего» НДС, относящегося к поступившим и оплаченным материалам.

При изготовлении экспортной продукции необходимо восстановить ранее зачтенный НДС, относящийся к потребленным материальным ресурсам:

– дебет счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», субсчет 3 «НДС по приобретенным материально-производственным запасам», аналитический счет «НДС по материально-производственным запасам, приобретенным для экспорта» кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», субсчет «Расчеты с бюджетом по НДС при продаже товаров на внутреннем рынке».

Учет поставок товаров на экспорт

Экспорт товаров осуществляется в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. При этом под таможенный режим экспорта могут помещаться любые товары (кроме товаров, запрещенных к вывозу из Российской Федерации) – как имеющиеся у продавца в момент заключения сделки, так и те, которые будут им созданы (приобретены) в будущем.

Первичными учетными документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет экспортных операций, являются: коммерческий инвойс, паспорт

сделки, грузовая таможенная декларация, международные транспортные документы, счет-фактура экспортера и др.

Экспортная выручка принимается к учету (счет 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», аналитический счет «Экспортная выручка») в сумме, равной величине поступления денежных средств (иного имущества) и/или величине дебиторской задолженности. В соответствии с приложением к ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», и пунктом 12 ПБУ 9/99 «Доходы организации» ее формирование происходит в момент признания экспортером доходов от продажи товаров, а именно на дату перехода прав собственности на товары к импортеру.

Передача товаров и признание экспортной выручки в соответствии с приведенным подходом найдут следующее отражение в учете:

– дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», аналитический счет «Экспортная выручка» – отгружены товары (продукция) импортеру;

– дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», аналитический счет «Себестоимость экспортируемых товаров» кредит счетов 41 «Товары», субсчет 1 «Товары на складах», аналитический счет «Товары для экспорта», 43 «Готовая продукция», субсчет «Продукция для экспорта» – списана стоимость (производственная себестоимость) отгруженных товаров (продукции).

При экспортных сделках широко распространена практика установления в контракте момента исправления продавцом обязанности передачи товаров покупателю в соответствии с обычаями внешнеторгового делового оборота – Международными правилами толкования торговых терминов («Инкотермс – 2010»). Это связано прежде всего с тем, что стороны неохотно используют право страны контрагента ввиду его плохого знания.

Информация о товарах, отгруженных на условиях «F», «C» и «D», первоначально найдет отражение на счете 45 «Товары отгруженные». Их списание происходит в момент перехода к импортеру права собственности одновременно с признанием выручки:

– дебет счета 45 «Товары отгруженные» кредит счетов 41 «Товары», субсчет 1 «Товары на складах», аналитический счет «Товары для экспорта», 43 «Готовая продукция», субсчет «Продукция для экспорта» – отгружены товары (продукция) импортеру;

– дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», аналитический счет «Экспортная выручка» – отражена выручка от продажи товаров (продукции) в связи с переходом права собственности на них к импортеру;

– дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», аналитический счет «Себестоимость экспортируемых товаров» кредит счета 45 «Товары отгруженные» – списана стоимость (производственная себестоимость) отгруженных товаров (продукции).

Повышение контрактных цен и суммы платежа обусловит следующую запись:

– дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка», аналитический счет «Экспортная выручка».

Условия поставки товаров на экспорт определяют состав и сумму расходов на продажу, формируемых на счете 44 «Расходы на продажу». К ним могут быть отнесены только те затраты, которые должен нести поставщик. В связи с этим ЦБ РФ в своем письме от 15.07.96 № 300 «О рекомендациях по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» рекомендует включать во внешнеторговые контракты правила «Инкотермс».

Расходы на продажу ежемесячно относятся (полностью или частично) на себестоимость экспортных товаров:

– дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж», аналитический счет «Себестоимость экспортируемых товаров» кредит счета 44 «Расходы на продажу» – списаны расходы, относящиеся к проданным товарам;

– дебет счета 45 «Товары отгруженные» кредит счета 44 «Расходы на продажу» – списаны расходы, относящиеся к отгруженным товарам.

Финансовый результат от продажи товаров на внешнем рынке (прибыль, убыток) представляет собой разницу между выручкой (оборот по счету 90, субсчет 1, аналитический счет «Экспортная выручка»), полной себестоимостью (оборот по счету 90, субсчет 2, аналитический счет «Себестоимость экспортируемых товаров») и вывозными таможенными пошлинами (оборот по счету 90, субсчет 5 «Экспортные пошлины»). Ежемесячно он присоединяется к балансовой прибыли (счет 99 «Прибыли и убытки»). Организация учета экспорта товаров в Российской Федерации таким образом позволяет учесть законодательные требования в части внешнеэкономической деятельности предприятия и сформировать соответствующую информацию для анализа и управления.

СУЩНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Т.М. Мезенцева, д. э. н., профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ, А.А. Самохина, г. Москва, Российская Федерация*

С точки зрения Законодательства Российской Федерации, «внешнеэкономической деятельностью называется внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (правами на них)».

С точки зрения экономической теории, «внешнеэкономическая деятельность – это результат развития товарного производства, которое давно уже вы-

шло за пределы удовлетворения потребностей отдельных стран». Участие в международном обмене товарами должно быть экономически выгодно (в данном случае понятие «товар» в широком смысле – объект гражданских прав (в том числе работа, услуга, включая финансовую услугу), предназначенный для купли-продажи, обмена или иного введения в оборот).

Внешнеэкономическая деятельность направлена решать ряд задач, таких, как:

- перераспределение излишков производства;
- повышение эффективности производства;
- повышение качества продукции;
- развитие научно-технического прогресса;
- повышение благосостояния страны;
- развитие международных партнерских отношений.

Согласно главе 31 статьи 212 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС), «Экспорт – таможенная процедура, при которой товары таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами». Под импортом следует понимать ввоз товаров, которые были произведены за пределами страны, на ее территорию.

В импорт включаются следующие виды товаров:

- товары, предназначенные для потребления в экономике страны;
- товары, ввозимые на территорию государства в соответствии с режимом реимпорта;
- товары, закупаемые для отечественных организаций за границей для потребления на месте.

Экспорт включает в себя:

- товары отечественного производства, а также реэкспорт товаров, ранее ввезенных на территорию государства;
- отечественные товары иностранного происхождения, но подвергшиеся серьезной переработке, вследствие чего товар изменил свои качественные или технические характеристики. Экспорт служит материальной предпосылкой импорта, поскольку выручка от экспорта является основным источником средств для оплаты импорта.

Рассмотрим основные термины, используемые во внешнеэкономической деятельности.

Реимпорт – ввоз товаров на территорию РФ, которые были ранее вывезены с ее территории без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ.

Реэкспорт – вывоз с территории РФ товаров, которые были ранее ввезены на ее территорию без уплаты или с возвратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений

экономического характера, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Одновременно экспорт и импорт – бартерные операции (основанные на прямом обмене товаров) и компенсационные сделки (построенные на принципе компенсации закупок одних товаров встречной поставкой других или иным способом взаимного удовлетворения интересов).

Международный транзит – в этом случае иностранные товары перемещаются по территории РФ и место их убытия с этой территории (если это является частью их пути, который начинается и заканчивается за пределами территории РФ) без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с Законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Организация совместных предприятий – деятельность по организации хозяйственных субъектов, учрежденная большим числом юридических или физических лиц, создаваемая национальными субъектами совместно с зарубежными партнерами на основе совместной собственности на территории одной из стран, где находится учредитель.

Коммерческое присутствие – любая допускаемая законодательством РФ или законодательством иностранного государства форма организации предпринимательской и иной экономической деятельности иностранного лица на территории РФ или российского лица на территории иностранного государства в целях оказания услуг, в том числе путем создания юридического лица, филиала или представительства юридического лица либо участие в уставном (складочном) капитале юридического лица.

Мировое хозяйство – наиболее динамичная область экономики. Международная торговля является частью повседневной жизни людей, хотя люди не замечают этого. В России ездят на японских автомобилях, итальянцы пьют французское вино, канадцы импортируют корейские компьютеры, французы пьют шотландские виски и этот список можно продолжать до бесконечности. Страны обмениваются товарами и услугами, и это является неотъемлемой частью жизни любого государства.

Внешнеэкономическая деятельность – неотъемлемая специфика экономик всех стран, поскольку она открывает новые возможности трудовой деятельности, решает многие национальные проблемы, позволяет расширить ряд областей, позволяет перенимать опыт других стран, дает широкие возможности стране для эволюционирования.

Очень важно исследование характеристик участников внешнеэкономической деятельности. Несмотря на то, что законодательством дано определение участников внешнеэкономической деятельности – это любые российские и иностранные лица, обладающие правом осуществления внешнеторговой деятельности, однако из определения не особо понятно, кто же все-таки является участниками внешнеэкономической деятельности.

Поэтому нами дана следующая классификация участников внешнеэкономической деятельности:

– международные организации, такие как: Организация Объединенных Наций, Всемирная Торговая Организация, Европейский Союз, Международный валютный фонд и т.д. Эти международные организации могут разрабатывать нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности, а также могут осуществлять сами экспортно-импортные операции;

– государство с точки зрения законодательных органов (Парламент, Президент, Правительство, Министерство финансов Российской Федерации, Центральный Банк Российской Федерации и т.д.) реализовывает нормативное регулирование внешнеэкономической деятельности как внутри страны, так и на межправительственном и межгосударственном уровнях;

– государство с точки зрения контролирующих органов (Таможенные органы, Федеральные налоговый службы, Центральный Банк, Прокуратура и др.) контролируют соблюдение Законодательства Российской Федерации в части внешнеэкономической деятельности;

– агенты валютного контроля (уполномоченные банки, государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», профессиональные участники рынка ценных бумаг и т.д.);

– экспортеры (физические и юридические лица);

– импортеры (физические и юридические лица);

– посредники (физические и юридические лица, а также органы власти, которые помогают осуществлять экспортно-импортные операции, берут на себя определенную ответственность, задачи, упрощая и убыстряя процесс экспортно-импортных операций).

УЧЕТ НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК ОТДЕЛЬНОЙ УЧЕТНОЙ КАТЕГОРИИ

*О.С. Метла, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

На современном этапе развития экономики непрофильные активы в процессе управления организацией стали объектами для принятия управленческих решений, в частности, при стратегическом планировании, реорганизации и управлении организаций. Однако в настоящее время отсутствует научно обоснованное определение понятия «непрофильные активы», а вместе с ним и аналитический учет, позволяющий получить информацию о непрофильных активах, не сформулированы правила раскрытия соответствующей информации в бухгал-

терской отчетности, не разработаны бухгалтерские записи, обеспечивающие достоверную оценку исследуемой категории активов в учете и отчетности.

Следовательно, автором были изучены некоторые определения непрофильных активов как отдельной учетной категории, встречающиеся в экономической литературе, а также проанализированы существующие классификации непрофильных активов по различным классификационным признакам.

Рассмотренные нами используемые в управленческой практике определения непрофильных активов оказались довольно противоречивыми и не дающими единого понимания содержания категории «непрофильные активы».

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что под *непрофильными активами* следует понимать активы производственного и непромышленного назначения, используемые в деятельности организации, от которой в будущем не ожидается экономическая выгода, а также активы, участвующие в неосновном виде деятельности, которые подлежат реструктуризации.

Также следует отметить, что на основе проведенного анализа существующих классификационных подходов, с учетом национальных особенностей и концептуальных положений предложено классифицировать непрофильные активы, подлежащие реструктуризации *по способу реструктуризации и по способу приобретения*.

К данной группе активов можно отнести избыточные производственные мощности, объекты социальной инфраструктуры, недвижимость, сервисные подразделения. Все действия с такими активами, как правило, сводятся к их реструктуризации. А, как известно, в основе реструктуризации всегда лежит идея экономической целесообразности, т.е. принятие эффективного управленческого решения [1].

Таким образом, автором предложена системная классификация непрофильных активов, которая позволит увязать цели и методы их учета с целями управления и обосновать дифференцированный в зависимости от принятых управленческих решений (продажа, развитие, перепрофилирование) подход к идентификации и оценке непрофильных активов в бухгалтерском учете (рис.).

В связи с тем, что в учетной практике информация о непрофильных активах отсутствует, их часто ошибочно отождествляют с активами обслуживающих производств и хозяйств, затраты по которым отражаются на одноименном счете 29. Еще одной проблемой является то, что счет 29 предусматривает отражение информации именно о затратах обслуживающих производств и хозяйств, а не о самих активах, образующих эти производства и хозяйства. А сами активы обслуживающих производств и хозяйств, а вместе с ними и непрофильные активы сосредоточены на счете 01 «Основные средства».



Рис. Классификация непрофильных активов для целей бухгалтерского и управленческого учета

Источник: собственная разработка на основе экономической литературы

Таким образом, автор предлагает для обобщения информации о наличии и движении непрофильных активов использовать счет 01 «Основные средства» и открыть к нему следующие субсчета:

- «Собственные основные средства»;
- «Арендованные основные средства»;
- «Непрофильные активы».

Аналитический учет по счету 01-3 «Непрофильные активы», по мнению автора, целесообразно вести на предприятии на основании предложенной выше системной классификации непрофильных активов для бухгалтерского и управленческого учета.

А именно, в соответствии со способом реструктуризации открыть следующие субсчета:

- 01-3-1 – непрофильные активы;
- 01-3-2 – продажа непрофильных активов;
- 01-3-3 – непрофильные активы, переданные в доверительное управление (аутсорсинг);
- 01-3-4 – передача непрофильных активов в аренду;
- 01-3-5 – ликвидация непрофильных активов.

Следовательно, к счету 01-3-1 «Непрофильные активы» в соответствии с данной классификацией нами предлагается открыть представленные ниже субсчета:

- 01-3-1-1 – непрофильные активы, приобретенные по договору купли-продажи;
- 01-3-1-2 – непрофильные активы, полученные на основании договора о присоединении;
- 01-3-1-3 – непрофильные активы, приобретенные как имущественный комплекс;
- 01-3-1-4 – непрофильные активы, полученные на основании договора мены;
- 01-3-1-5 – безвозмездно полученные непрофильные активы;
- 01-3-1-6 – непрофильные активы, полученные как вклад в уставный капитал.

По мнению автора, бухгалтерский учет непрофильных активов, разработанный в соответствии с представленной системой аналитических субсчетов, позволит организации формировать полную и справедливую информацию о наличии и движении каждой группы непрофильных активов.

Следует отметить, что способ приобретения влияет на отражение непрофильных активов в бухгалтерском учете и формируемую стоимостную оценку непрофильного актива.

В связи с этим автор предлагает оценивать непрофильные активы на счетах бухгалтерского учета по первоначальной стоимости, вместе с тем, следуя существующей методологии, в балансе отражать непрофильные активы по остаточной стоимости, раскрывая в пояснительной записке выбранный способ амортизации и его влияние на изменение первоначальной оценки. При продаже непрофильных активов или при реорганизации предприятия путем выделения непрофильных активов предлагается оценивать их по справедливой (рыночной) стоимости.

Также следует подчеркнуть, что в связи с выделением непрофильных активов на отдельный субсчет, по мнению автора, рационально в бухгалтерском балансе ввести дополнительные строки, а именно в разделе I «Долгосрочные активы» – строку 111, по которой будет показана остаточная стоимость непрофильных активов, и в разделе II «Краткосрочные активы» – строку 221, по которой будет отражаться стоимость непрофильных активов, предназначенных для реализации.

Литература

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20120130/552322688.html>. – Дата доступа: 13.03.2012.

ПРИНЯТИЕ МЕНЕДЖЕРСКИХ РЕШЕНИЙ ПОСРЕДСТВОМ АНАЛИЗА СVP

*С. Михаила, аспирант, Академия Экономических Наук,
г. Кишинев, Республика Молдова*

В условиях развития рыночной экономики возникает необходимость разработки новой методологии управления стоимостью производства, основанной на особенностях переходного периода, специфики национальной экономики и международного опыта. Разрешение данной проблемы возможно, применив принцип *маргинального анализа*, метод которого основан на изучении взаимоотношения трех наиболее значимых экономических показателей: *стоимость, объем производства и прибыль*.

Оптимизация объема прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного потока оперативных сведений как внешнего характера – о состоянии рынка, спроса на продукцию, цен и т.д., так и внутреннего – о формировании стоимостей производства. Эта информация основана на системе учета стоимостей производства в зависимости от места их возникновения в процессе производства, то есть в точках ответственности и по категориям товаров, принимая в расчет отклонения потребления ресурсов от стандартов и бюджета, данные расчета стоимости некоторых категорий товаров, результаты продаж в зависимости от типов товаров.

Осуществление расчетов в соответствии с маргинальным анализом требует соблюдения некоторых условий:

- необходимость разделения стоимостей на две группы – переменные и фиксированные;
- переменные стоимости изменяются пропорционально объему производства (продаж) товаров;
- фиксированные стоимости не изменчивы в пределах определенного объема производства (продажи) товаров, то есть в общем диапазоне деятельности предприятия, который определяется производственными возможностями предприятия и спроса на производимые товары;
- эквивалентное соотношение между объемом производства и продажами в пределах изучаемого периода, то есть остатки готовой продукции не изменяются значительным образом;
- эффективность производства, уровень цен товаров и ресурсов производства не подвержены заметным изменениям в изучаемый период;
- пропорциональность между полученной прибылью и объемом продаж.

Метод *маргинального анализа* основан на разделении стоимостей, размер которых колеблется в зависимости от объема производства: затраты на сырье и материалы, зарплаты работников, топливо и энергоресурсы различного типа, использованные в технологических целях, и другие затраты.

К фиксированным стоимостям обычно относятся те стоимости, размер которых не изменяется одновременно с изменением объемов производства, например, стоимость аренды, амортизация основных средств, заработные платы руководящего персонала, административные затраты и другие.

Необходимо отметить, что разделение стоимостей на переменные и фиксированные является относительным, поскольку некоторые категории стоимости могут быть полупеременными (полуфиксированными).

Степень реагирования производственных стоимостей на объем производства можно оценить, используя коэффициент эластичности стоимости. Этот коэффициент рассчитывается с помощью формулы

$$K_i = \frac{\Delta C}{\Delta V},$$

где K – коэффициент эластичности стоимости при изменении объема производства;

C – изменение стоимостей в определенный период в %;

V – изменение объема производства в %.

Этот коэффициент используется в качестве критерия расчета цен на ту или иную группу товаров. Для фиксированных стоимостей коэффициент эластичности затрат равен нулю ($K = 0$). В других случаях стоимости должны считаться переменными. Величины коэффициента эластичности стоимости указаны в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение коэффициента эластичности стоимости с категориями стоимости

Коэффициент эластичности стоимости	Категории стоимости
$K = 0$	Фиксированная стоимость
$0 < K < 1$	Нисходящая стоимость
$K > 1$	Прогрессивная стоимость

В дальнейшем автор представляет различные варианты изменения стоимостей в зависимости от изменения объема производства (табл. 2).

Таблица 2

Изменение стоимостей в зависимости от изменения объема производства

Объем производства, тыс. кг	Расчет изменения стоимости на 1 тону колбасы			
	C_{const} $K = 0$	C_1 $K = 1$	C_2 $K = 0.8$	C_3 $K = 1.5$
1600	111.84	298.24	298.24	298.24
1700	101.67	298.24	274.38	342.97
1800	93.20	298.24	240.21	389.27
1900	81.16	298.24	254.62	438.25
2000	79.88	298.24	223.09	488.80
2100	74.56	298.24	210.42	541.16
2200	69.90	298.24	199.21	592.22

На основании расчетов, указанных в таблице 2 можем сделать вывод, что при объеме производства 1600 тыс. кг, общие стоимости для всех вариантов совпадают и составляют 410080 тыс. лей (111840 + 298240).

Одновременно с ростом объема производства до 2200 тыс. кг при условии пропорционального роста стоимости ($K = 1$) общая стоимость составит 809 908 тыс. лей ($69.90 \times 2200000 + 298.24 \times 2200000$).

С прогрессивным ростом стоимости ($K = 1,5$), общая стоимость составит 1 456 664 лей ($69.90 \times 2200000 + 592.22 \times 2200000$).

Нисходящее изменение стоимостей ($K = 0,8$) приведет к общей стоимости, равной 592 042 тыс. лей ($65,94 \times 2200000 + 199.21 \times 2200000$).

Динамика переменных стоимостей указывает на то, что прогрессивные переменные стоимости растут быстрее, чем объем производства, что находит выражение в повышении стоимости на единицу товара. Нисходящие переменные стоимости растут медленнее, чем объем производства, а в расчете на единицу товара уменьшаются одновременно с ростом объема производства. Пропорциональные переменные стоимости растут пропорционально росту объема производства, а их доля в стоимости единицы товара является постоянной и рассчитывается по формуле

$$C = \frac{C_{const} + C_v * V}{V} = \frac{C_{const}}{V} + \frac{C_v * V}{V} = \frac{C_{const}}{V} + C_v,$$

где $C(v)$ – переменные стоимости на единицу товара;
 V – объем производства.

Игнорирование особенностей указанной динамики стоимостей может иметь негативные последствия для предприятия. Таким образом, исходя из вышеизложенного следует, что, управляя формированием стоимости производства, необходимо придавать особое значение природе их роста для своевременного принятия управленческих решений, направленных на снижение стоимости производства.

Литература

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет / К. Друри; пер. с англ. – М.: Юнити, 2005. – С. 1071.
2. Chardonnet L., Encyclopaedia des techniques de Gestion. Comptabilité analytique / L. Chardonnet. – Paris: J. Delmas, 1975. – P. 394.
3. Davidson S., Maher M., Stickney C., Weil R., Managerial accounting An Introduction to Concepts, Methods, and Uses, третье издание, издательство The Dryden Press, отделение Holt, Rinehart and Winston, New York, 1988. – P. 926.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ В СИСТЕМЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Т.И. Мурачева, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Логистические расходы на реализацию часто обособляются от других затрат производителей. Нередко выделение этих расходов осуществляется параллельно с обособлением расходов на снабжение, а затем сопоставляются обе названные группы расходов. При этом необходимо отметить, что процесс реализации значительно более сложный, издержкостоемкий, чем снабженческий. Отсюда вытекает важность задачи выявления логистических расходов на реализацию и поиск резервов их снижения.

Осложняет учет логистических издержек и тот факт, что на практике часто является нецелесообразным, а иногда и невозможным по различным причинам закрепление логистических функций за специальным логистическим подразделением. Функционирование такого подразделения, несомненно, облегчило бы учет логистических издержек. Однако логистические операции, как правило, тесно связаны с традиционными внутрипроизводственными функциями. Поэтому выделить в общих текущих расходах ту их часть, которая непосредственно связана с выполнением логистических операций, сложно. Существующие методы учета не позволяют обеспечить высокую достоверность таких расчетов. Это вызывает необходимость специальных исследований по разработке нормативов, выраженных в доле затрат на осуществление той или иной логистической функции в общей сумме затрат по каждому подразделению предприятия, участвующему в осуществлении логистического процесса. От управленческого решения зависит то, как на логистические операции будут отнесены инвестиции в необходимые для их осуществления недвижимость и транспортные средства, как будут калькулироваться издержки на приобретение внешних логистических услуг, как будут распределяться по видам деятельности текущие расходы и т.п. [1, с. 27].

Рассмотрим учет расходов на реализацию в Республике Беларусь. Необходимо отметить, что при учете расходов на реализацию на предприятиях отсутствует единый подход к трактовке состава расходов по каждой их статье. Обобщая результаты проведенного сравнительного анализа состава расходов на реализацию в нормативной и экономической литературе, можно сделать следующие выводы:

1. Инструкцией о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50, оговаривается лишь 5 статей затрат [2].

2. В подавляющем большинстве источников состав статей расходов на реализацию предлагается авторами в количестве 5-6 статей (Ладутько Н.И. [3, с. 481 – 482], Химченко Г.В. [4, с. 19], Словарь бухгалтерского учета [5], Словарь

«Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» [6]). Наиболее подробный состав изложен у Левковича О.А. – 8 статей затрат [7, с. 90 – 91].

3. Затраты, связанные с хранением готовой продукции, практически не выделяются отдельно в составе статей расходов на реализацию.

На основании вышеуказанного, в целях точной организации бухгалтерского учета расходов на реализацию в системе логистического управления, с учетом предложений, высказанных в предыдущих статьях, автор предлагает к счету 44 «Расходы на реализацию» открыть следующие субсчета:

44/1 «Расходы на реализацию по складу готовой продукции»

44/2 «Расходы на реализацию по транспортному сектору»

44/3 «Расходы на реализацию по информационному и маркетинговому секторам»

44/4 «Расходы на рекламу и маркетинг»

44/5 «Расходы на реализацию прочие»

На субсчете 44/1 «Расходы на реализацию по складу готовой продукции» будут отражаться: расходы на упаковку и затаривание; затраты на кредиты банков в части оплаты % по краткосрочным кредитам, связанным с операциями по реализации продукции; складские расходы.

Кроме того, для получения полной и достоверной информации к сумме полученных расходов по субсчету 44/1 необходимо добавить такие вмененные затраты как падение ценности запасов готовой продукции из-за старения, а также расходы из-за порчи и краж.

На субсчете 44/2 «Расходы на реализацию по транспортному сектору» будут отражаться: расходы по оформлению заказов на отгрузку, транспортные расходы и расходы по отгрузке; стоимость отслеживания отложенных заказов клиентуры на готовую продукцию, которой не оказалось на складе, издержки, связанные со срочными отгрузками в адрес клиентуры; расходы по экспедированию при реализации продукции; расходы по грузообработке в процессе реализации.

На субсчете 44/3 «Расходы на реализацию по информационному и маркетинговому секторам» будут отражаться издержки страхования в системе реализации; таможенные издержки для экспортируемых товаров; расходы по информационной поддержке работы складов готовой продукции, транспортного сектора, сектора маркетинга.

Также к сумме полученных расходов по субсчету 44/3 необходимо добавить такие вмененные затраты как издержки функционирования дилерской, торговой сети (издержки устаревания и потерянных продаж).

На субсчете 44/4 «Расходы на рекламу и маркетинг» будут отражаться расходы на маркетинг; расходы на рекламу производимой и реализуемой продукции

На субсчете 44/5 «Прочие расходы на реализацию» будут отражаться коммиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; другие аналогичные по назначению расходы.

На основании разработанной классификации логистических издержек по функциональным областям логистики, предложенного распределения расходов на реализацию по центрам ответственности автором предлагается использовать «Ведомость распределения расходов на реализацию по центрам ответственности». Данная ведомость позволит аккумулировать расходы на реализацию не только в разрезе субсчетов, но также и по центрам ответственности – «Склад готовой продукции», «Транспортный сектор», «Информационный и маркетинговый секторы». Кроме того, также будут отражаться так называемые вмененные затраты (затраты упущенных возможностей), не отражаемые на счетах бухгалтерского учета, но необходимые при принятии управленческих решений.

В результате проведенных исследований с целью систематизации бухгалтерского учета расходов на реализацию в контексте логистических издержек на реализацию автором предлагается:

– открыть к счету 44 «Расходы на реализацию» 5 субсчетов. На первых трех субсчетах будут собираться расходы на реализацию в разрезе центров ответственности логистической системы реализации продукции, что позволит не только анализировать затраты по каждому центру ответственности, но и проводить анализ эффективности выполнения разработанных миссий для каждого центра ответственности. На четвертом и пятом субсчетах будут отражаться остальные расходы на реализацию по предприятию в целом;

– использовать «Ведомость распределения расходов на реализацию по центрам ответственности», что позволит проводить детальный анализ расходов на реализацию по статьям, по центрам ответственности, при необходимости – в разрезе миссий, определенных для каждого центра ответственности.

Литература

1. Казарина Л.А. Логистические издержки: проблемы учета и оценки. Вестник ТГПУ. 2007. Выпуск 9 (72). Серия: Гуманитарные науки (Экономика, право) - Томск, 2007. - 78 с.
2. Типовой план счетов бухгалтерского учета и Инструкция о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета, утвержденные постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 // Главбух-Инфо [Электрон. ресурс]
3. Бухгалтерский учет. Теория. Документы. Корреспонденция счетов. Регистры. Отчетность: практическое пособие / Н.И. Ладутько [и др.]; под общей редакцией Н.И. Ладутько. – 6-е изд., перераб. и доп. – Минск: ФУАинформ, 2007. – 808 с.
4. Г.В Химченко «Порядок формирования и списания коммерческих расходов», журнал «Планово-экономический отдел» № 9 (51), сентябрь 2007. Рубрика «Управление затратами и их учет» Режим доступа:
http://peomag.by/number/2007/9/spisanie_rasxodov/ - Загл. с экрана.

5. Словарь бухгалтерского учета. Режим доступа: [http://www. poschitaem. ru/](http://www.poschitaem.ru/)- Загл. с экрана.
6. Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право». Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict> - Загл. с экрана.
7. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль: учеб. пособие / С.И. Адаменкова [и др.]; под общ. ред. О.А.Левковича – Минск: ООО «Элайда», 2006 – 556 с.

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА АРЕНДНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ

*Х.Ш. Нурмухамедова, к. э. н., доцент, Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва, Российская Федерация*

Прошедший финансовый мировой кризис еще более усугубил ситуацию с инвестициями компаний в основные фонды. В настоящее время, в период становления стабилизации экономики, много российских компаний испытывают трудности при поисках инвестиций для развития производства, покупки нового оборудования и использования новых технологий. Одним из наиболее эффективных и доступных способов финансирования обновления и развития производства становится аренда имущества.

Временные затруднения удастся преодолеть за счет арендных отношений, то есть передачи и получения объектов основных средств в аренду (имущественный наем). В связи с этим возникает необходимость в получении достоверных сведений о величине и структуре арендных операций, порядка классификации и учета арендных отношений. Следовательно, по нашему мнению, необходима разработка системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета арендных операций, которая требует тщательного методологического исследования.

Проведенные нами исследования нормативно-правовой базы бухгалтерского учета арендных отношений в России, дают нам основания выделить следующие проблемы учета, выделенные нами на соответствующие блоки:

1. С точки зрения правового регулирования арендные отношения характеризуются определенной последовательностью и проработанностью, однако отдельного нормативно-правового акта или раздела в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (утверждено Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н), регулирующего порядок организации и методику бухгалтерского учета нет. Исходя из этого, наличие неоднозначных позиций судебных и налоговых органов по спорным позициям не способствует нормальному функционированию и развитию отношений в данной области.

2. В организациях мало внимания уделяется формированию учетной политике, хотя в организациях, где аренда является основным видом деятельности,

необходимо более детально прописывать основные элементы учетной политики, касающиеся в частности следующих вопросов:

- 1) критерии признания активов основных средств;
- 2) порядок формирования первоначальной стоимости и состав затрат, включаемых в первоначальную стоимость объекта;
- 3) критерии определения инвентарного объекта;
- 4) способ амортизации и др.

3. Верховный Суд Российской Федерации признал деятельность по сдаче в аренду имущества в качестве деятельности по оказанию услуг. Но не был дан ответ на вопрос о том, в какой момент должен быть признан факт исполнения услуги? В настоящее время юристами не выработан единообразный подход к решению этого вопроса.

По мнению ряда специалистов, сдача в аренду имущества, даже если она признается услугой, осуществляется в момент подписания сторонами акта приемки-передачи. В этом случае плата, осуществленная до подписания сторонами акта приемки-передачи сдаваемого в аренду имущества, расценивается как аванс. После подписания сторонами акта приемки-передачи плата, отраженная в составе авансов выданных, должна быть переведена в состав расходов будущих периодов, которые будут списываться в состав текущих расходов равномерно в течение срока действия договора аренды и фактического пользования имуществом.

По мнению ИФНС России, произведенные организацией в отчетном периоде расходы по уплате арендной платы за последующие периоды должны учитываться на счете 97 "Расходы будущих периодов". В последующем данные расходы следует списать в установленном порядке на стоимость продукции (работ, услуг). ИФНС России считает, что данные затраты являются объектом обложения налогом на имущество предприятий. У специалистов существует и обратная точка зрения: услуга считается оказанной полностью лишь в момент достижения конечного результата. Иначе говоря, исполнение услуги не может происходить при передаче имущества, поскольку сделка носит длящийся характер и при этом результат, заключающийся в пользовании предоставленным по договору аренды имуществом, потребляется в течение всего срока действия договора аренды. При этом обычно на практике факт потребления услуги по сдаче имущества в аренду фиксируется ежемесячно. В этом случае признание аванса происходит при внесении платы за очередной месяц до момента исполнения обязательств по этому месяцу. Если же очередная плата вносится после начала текущего месяца (сданное в аренду имущество не изъято), то данная плата рассматривается как расходы текущего периода. По нашему мнению, организации целесообразно придерживаться той позиции, согласно которой предварительная оплата по договору аренды признается расходами будущих периодов.

4. В соответствии с п. 2 ст. 425 ГК РФ условия договора распространяются с момента передачи объекта аренды потенциальному арендатору, поэтому арендные платежи по зарегистрированному или находящемуся на государствен-

ной регистрации договору принимаются в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль организаций с момента получения объекта в пользование. Вопрос о включении в состав расходов арендатора арендных платежей по договорам более одного года является спорным.

Контролирующие органы придерживаются мнения, что нарушение регистрации договоров аренды со сроком более одного года не позволяет арендатору учитывать арендные платежи при исчислении налога на прибыль. Они считают, что затраты арендатора должны подтверждаться документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ (п. 1 ст. 252 НК РФ).

Арбитражные суды указывают, что для учета арендных платежей для целей применения гл. 25 НК РФ отсутствие государственной регистрации договора аренды не является препятствием. В п. 1 ст. 252 НК РФ допускается выбор налогоплательщиком документального оформления расходов, косвенно подтверждающих затраты. Следовательно, поскольку в данной формулировке налогоплательщику предоставлено право, а не обязанность подтвердить расходы на основании расчетных документов, то мы полагаем, что для целей налогообложения арендатор может учитывать арендную плату за все время, поскольку налоговое законодательство не ставит возможность отнесения расходов на себестоимость в зависимость от наличия государственной регистрации договоров. Для целей бухгалтерского учета данные расходы также необходимо учитывать, поскольку одним из основных принципов бухгалтерского учета является приоритет содержания над формой.

5. Нельзя не сказать и об учете неотделимых и делимых улучшений арендованного имущества и начислении амортизации по ним. Важный момент: наличие согласия арендодателя на производство улучшений, так как при отсутствии согласия на проведение улучшений их передачу арендодателю необходимо будет интерпретировать как безвозмездную, либо приводить имущество в первоначальное состояние, а так определить стоимость, по которой улучшения будут передаваться арендодателю, и НДС.

Из краткого обзора, сделанного нами, следует, что только при адекватном, системном подходе к разработке нормативно-правовой базы арендных операций законодателями можно систематизировать методику учета арендных операций.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ БУХГАЛТЕРА

М.А. Осипов, д. э. н., доцент, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Российская Федерация

Оценка практически любого явления с точки зрения специалиста определенной области знаний сопряжена с применением профессионального суждения. В сфере формирования объектов бухгалтерского учета, оценки достоверности и информационной прозрачности финансовой отчетности также имеет место про-

фессиональное суждение. Рассмотрению профессионального суждения и посвящен данный раздел.

Достоверное и объективное представление финансовой информации в соответствии с МСФО связано с идеей профессионального суждения бухгалтера [1]. Следование требованиям учетных стандартов не всегда способно обеспечить достоверное и объективное представление картины финансового положения организации; в таком случае бухгалтер должен поступить в соответствии со своим профессиональным суждением. При этом профессиональное суждение бухгалтера определяется уровнем его знаний, опыта, следования принципам профессиональной этики.

В федеральном законе «О бухгалтерском учете» закреплена возможность неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации. Такие случаи подлежат отражению в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности. Таким образом, подразумевается, что в данной ситуации бухгалтер должен руководствоваться своим профессиональным суждением. Однако согласно тому же закону, ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций. При этом принятая организацией учетная политика утверждается приказом или распоряжением лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета. Таким образом, формируя собственное профессиональное суждение, бухгалтер выступает лишь советником руководителя фирмы, принимающего управленческие решения по организации системы учета в компании и выбору методологии отражения тех или иных фактов хозяйственной жизни [2].

Согласно принципам МСФО, целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях финансового положения компании широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. Идея профессионального суждения в бухгалтерском учете, как отмечается в работе [2], непосредственно связана с идеями профессиональной этики бухгалтера, в основе работы которого должно лежать стремление сделать отчетность компании максимально объективным рассказом заинтересованным лицам о положении дел в компании. Реализация профессионального суждения на практике – это возможность повлиять на степень объективности содержания бухгалтерской отчетности, честность повествования о положении дел в компании и осознание своей ответственности перед заинтересованными в делах компании лицами. При этом самым мощным инструментом влияния на мнение пользователей отчетности о финансовом положении в компании является учетная политика. С точки зрения Международных стандартов финансовой отчетности, с помощью учетной политики бухгалтер, исходя из своего профессионального суждения, должен попытаться сформировать ин-

формацию о финансовом положении компании с максимальной степенью учета интересов всех пользователей отчетности. Данное требование невозможно осуществить в реальности в силу существования определенных противоречий между пользователями отчетности. В таком случае целью информации, создаваемой бухгалтерами, становится достижение оптимального соотношения между интересами различных групп пользователей финансовой отчетности. Относительная важность качественных характеристик бухгалтерской информации в различных случаях, по мысли [2] – это дело профессионального суждения.

Как отмечается в работе [3], профессиональное суждение должно обеспечивать формирование достоверной информации, которая востребована рынком, а с другой стороны, должна быть предусмотрена развитая процедура контроля и защиты обоснованности профессионального суждения перед сообществом. Автор делает вывод, что профессиональное суждение представляет собой институт развитых рыночных отношений, в которых достоверная информация является востребованной и существует система контроля за ее формированием как со стороны ее производителей, так и со стороны потребителей. Ценным является также утверждение автора о том, что профессиональное суждение вовлечено не только в процесс формирования информации, но и в процесс ее раскрытия. В данном случае профессиональное суждение реализуется как при раскрытии учетной политики, так и при раскрытии дополнительной информации в финансовой отчетности.

Понятие профессионального суждения встречается также и в законодательных актах РФ, посвященных аудиторской деятельности. Так, согласно Перечню терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности, профессиональное суждение – точка зрения аудитора, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок его действий не представляется возможным. Согласно аудиторским стандартам, действующим на данный момент, работа, выполняемая аудитором для формирования своего мнения, основывается на его профессиональном суждении, в частности, в отношении сбора аудиторских доказательств, а также подготовки выводов, сделанных на основе собранных аудиторских доказательств. Однако там же отмечено, что применение профессионального суждения является дополнительным фактором, ограничивающим надежность аудита.

Исследование [4] посвящено рассмотрению в совокупности профессионального суждения бухгалтера и аудитора, их сходствам и различиям. Как отмечается в работе, сам термин «профессиональное суждение» появился в аудиторской среде ранее бухгалтерской, что связано с более глубокими корнями бухгалтерского учета в РФ по сравнению с аудитом и потому более постепенным процессом внедрения изменений. Доверие к профессиональному суждению аудито-

ра основано на его квалификации и профессиональной компетенции, соблюдении норм профессиональной этики, а также опыте работы. В этом отношении основы, на которых зиждется профессиональное суждение аудитора, близки основам и профессионального суждения бухгалтера. Однако имеется определенная специфика, на которую указывают [4]: если на международном уровне этические основы профессии бухгалтера и аудитора регулируются Кодексом этики профессиональных бухгалтеров МФБ, то в России в настоящее время действуют два Кодекса профессиональной этики. Этими документами являются Кодекс этики аудиторов России и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, принятый Институтом профессиональных бухгалтеров России (ИПБР). [4] указывают на то, что Кодекс этики ИПБР распространяется только на членов профессиональных сообществ; поэтому бухгалтеры, не являющиеся членами ИПБР, не обязаны следовать профессиональному кодексу этики, что, по мнению [4], может отрицательно сказаться на качестве формируемой такими специалистами информации. Исследователи также проанализировали основные положения указанных кодексов этики и выявили полную идентичность основных принципов (честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональность поведения) и практически полное совпадение угроз их нарушения (личная заинтересованность, самоконтроль, заступничество, близкое знакомство, шантаж). По мысли авторов, это означает, что при выработке профессионального суждения и бухгалтер, и аудитор должны руководствоваться одними и теми же морально-ценностными установками. Как отмечают [4], под профессиональным суждением следует понимать обоснованное (мотивированное), независимое суждение специалиста в условиях неопределенности в области бухгалтерского учета и аудита относительно объектов профессиональной деятельности, основанное на специальных знаниях, опыте специалиста, сложившейся практике и выработанное с соблюдением принципов профессиональной этики.

Литература

1. Пятов, М.Л. Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности / М.Л. Пятов, И.А. Смирнова. – М.: ООО «1С-Пабблишинг», 2008. – 198 с.
2. Пятов М.Л. Переход к МСФО: профессиональное суждение и профессиональная этика бухгалтера / М.Л. Пятов, И.А. Смирнова // Финансы и Бизнес. – 2010. – № 3. – С. 148
3. Николаева, С.А. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / под ред. С.А. Николаевой. – М.: Аналитика-Пресс, 2001. – 624 с.
4. Панкова, С.В. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия [Электронный ресурс] / С.В. Панкова, Е.В. Саталкина // Международный бухгалтерский учет. – № 21. – 2011. – Режим доступа : <http://consultant.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Д.А. Панков, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Инфляционные процессы в той или иной степени присущи экономикам большинства стран, включая и индустриально развитые. С сожалением приходится констатировать факт значительных темпов инфляции и в странах СНГ. В этих условиях при принятии управленческих решений менеджерам приходится работать не только с абсолютными стоимостными показателями, выраженными в номинальных денежных единицах, но и с такими, которые измеряют явления экономической жизни с учетом обесценения рубля, изменения цен на материальные, финансовые и трудовые ресурсы.

Быстро меняющиеся цены, снижение покупательной способности национальной валюты, падение ее курса по отношению к твердым валютам способны серьезно исказить данные бухгалтерской отчетности, если они сформированы на основе классического метода стоимостной оценки объектов бухгалтерского учета по, так называемым, «исторически сложившимся» затратам. Составленный в условиях значительной инфляции по «фактическим» затратам (по фактической номинальной стоимости национальной валюты) бухгалтерский баланс отражает активы, обязательства и капиталы предприятия по заниженной стоимости. Происходит занижение также и величины затрат предприятия, искусственное завышение прибыли, налогов, что в конечном счете приводит к потере оборотных средств, к невозможности возмещать себестоимостью и выручкой реальные расходы и инвестиции.

Поэтому ниже приводятся соображения относительно возможных механизмов формирования отчетных данных предприятия в условиях инфляционных процессов.

Проблемам учета и отчетности в условиях инфляции посвящены несколько международных стандартов (МСБУ №15, МСБУ №21, МСБУ №29), большое количество специальной литературы. Для принятия эффективных финансовых решений важно четко представлять, что методика, процедуры и алгоритмы оценки показателей бухгалтерской отчетности по принципам «исторически сложившиеся затраты при постоянной стоимости (покупательной способности) национальной валюты», «текущая стоимость в номинальном исчислении национальной валюты», «текущая стоимость при постоянной покупательной способности национальной валюты».

Могут существовать четыре основные модели составления отчетности в условиях инфляции, которые построены на взаимосвязи с одной стороны, возможных *принципов формирования стоимости* объектов учета и отчетности, а с другой, *на возможных видах измерения стоимости* этих объектов учета (см. таблицу 1). Названия моделей даны на пересечении строк и граф таблицы.

Модели стоимостной оценки показателей бухгалтерской отчетности

Виды измерения стоимости объектов учета и отчетности Принципы Формирования Стоимости объектов учета и отчетности	Номинальная стоимость национальной валюты (денежной единицы)	Постоянная стоимость (покупательная способность) национальной валюты (денежной единицы)
1. Первоначальная стоимость (исторически сложившиеся затраты или в фактических ценах на момент приобретения)	<i>Модель № 1:</i> Исторически сложившиеся затраты по номинальной стоимости денег	<i>Модель № 2:</i> Исторически сложившиеся затраты при постоянной покупательной способности денежной единицы (при постоянной стоимости денег)
2. Текущая стоимость (текущие затраты, т.е. в ценах на дату отчета или иную дату)	<i>Модель № 3:</i> Текущие затраты по номинальной стоимости денег	<i>Модель № 4:</i> Текущие затраты при постоянной покупательной способности денежной единицы (при постоянной стоимости денег)

Известно, что наиболее распространенным инструментом корректировки номинальной первоначальной стоимости объекта учета (модель №1) и приведения ее к постоянной покупательной способности денежной единицы (в модель №2) является индекс потребительских цен (1).

$$M2 = M1 * ИЦкп : ИЦдо, \quad (1)$$

где: $M1$ – измерение объекта учета по номинальной первоначальной стоимости, тыс. руб.;

$M2$ – измерение первоначальной стоимости объекта учета при постоянной покупательной способности денежной единицы, тыс. руб.;

$ИЦкп$ – индекс потребительских цен на дату отчетного периода (например, конец года);

$ИЦдо$ – индекс потребительских цен на дату хозяйственной операции по приобретению объекта учета.

Например, эквивалентной стоимостью оборудования, первоначальная цена которого в момент приобретения была 100 000 тыс. руб., а индекс цен составлял 200%, будет 125 000 тыс. руб. в конце года, когда индекс цен равнялся 250% (125 000 тыс. руб. = 100 000 тыс. руб. * (250:200)).

Использование индекса потребительских цен позволяет, сохраняя в качестве основы первоначальную (исторически сложившуюся) стоимость объекта

учета, привести ее к иному виду измерения – к стоимости денег, сохранивших постоянную покупательную способность на дату составления отчетности. Такой подход (модель 2) делает возможным приблизить стоимость объекта учета к изменившейся покупательной способности денежной единицы и обеспечить его сопоставимость с другими показателями баланса и иных отчетных форм. Вместе с тем, рассчитанная по формуле 1 «постоянная» стоимость, в данном случае, оборудования, необязательно соответствует его действительной рыночной или восстановительной стоимости на момент отчета.

Международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности (в частности, МСБУ 21) для измерения влияния инфляции на показатели отчетности рекомендуется классифицировать последние на две группы – монетарные и немонетарные. К монетарным относятся такие статьи баланса как денежные средства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность и другие, чье номинальное измерение в рублях не может быть подвергнуто изменению под влиянием ценового фактора. Поэтому их пересчет в денежный эквивалент с постоянной покупательной способностью производить нельзя. Напротив, к показателям немонетарного типа, относятся объекты учета, первоначальная номинальная стоимость которых может быть переоценена и приведена к измерению в постоянной покупательной способности национальной валюты (производственные запасы, товары, долгосрочно используемые активы и другие натуральные виды имущества). Также к немонетарным активам в международной практике относят и показатели отчета о финансовых результатах – доходы, расходы, прибыли и убытки. Интересным фактом является то, что в перечне монетарных и немонетарных активов учетных стандартов США (см., например, SFAS No.89, par.96) некоторые объекты учета (в основном различного рода ценные бумаги) отнесены к обеим группам. Это подразумевает право субъекта хозяйствования самостоятельно классифицировать свои активы по признаку «монетарности» исходя из специфики хозяйственных операций с ними.

Важным моментом, влияющим на разработку методик составления бухгалтерской отчетности на основе различных моделей стоимостного измерения входящих в нее показателей, является существование различных методов оценки объектов бухгалтерского учета. Их разнообразие обусловлено тем, что уровень инфляции, измеряемый при помощи индекса цен через постоянную покупательную способность денег, не обязательно совпадает уровнем изменения цен на конкретные виды активов конкретных предприятий. В результате возникает необходимость учета имущества помимо первоначальной стоимости (по исторически сложившимся затратам), также и по текущей стоимости в ценах на дату составления отчетности. Использование текущей (главным образом в виде восстановительной) стоимости для оценки активов предприятия означает абстрагирование (отход) от исторически сложившихся затрат. Неважно, какой была первоначальная стоимость, например, приобретенного в начале года оборудования. Важно, какова цена этого оборудования на дату составления отчетности.

Таким образом, текущая стоимость активов предприятия это их стоимость в определенный установленный момент времени. Поэтому можно выделить, как минимум, три альтернативные варианта расчета этой стоимости. Во-первых, это приведенная с помощью дисконтирования к сегодняшнему уровню цен стоимость активов в какой-то будущей момент времени. Во-вторых, это реализационная (выходящая) стоимость, или та, по которой можно осуществить предполагаемую продажу (или иное выбытие) имущества по устоявшимся каналам и при известных условиях сбыта. В-третьих, это восстановительная (входная) стоимость, или цена приобретения (продажи) имущества на момент составления отчетности. Если оценка реализационной стоимости имеет наиболее важное значение при планировании деятельности предприятия и его будущих хозяйственных операций, то знание восстановительной стоимости более существенно на отчетную дату, поскольку позволяет реально определять возможные затраты в случае необходимости замены активов. Возможно поэтому, учетными стандартами США восстановительная стоимость признается наиболее предпочтительным вариантом измерения и оценки текущей стоимости объектов бухгалтерского учета и отчетности.

Очевидно, что предприятие может извлекать нереализованные (косвенные) выгоды (или нести косвенные убытки) в случае изменения текущей стоимости принадлежащих ему объектов собственности. Например, если оборудование купленное в начале года за 40 000 тыс.руб. в конце года стоит уже 60 000 тыс.руб., то косвенный доход предприятия можно оценить в 20 000 тыс.руб. Рост цен на данное конкретное оборудование (в этом примере на 50%) необязательно может совпадать с ростом индекса цен (т.е. с инфляцией, или падением покупательной способности (обесценением) национальной денежной единицы). Источниками информации о текущих ценах на соответствующие виды активов могут служить прайс-листы их производителей и дистрибьютеров.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*П.Я. Папковская, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Налоговая система каждого государства, направленная на достижение определенных социально-экономических целей, является одним из практических механизмов управления. Функционирование этого механизма возможно только во взаимодействии с системой бухгалтерского учета, в котором трансформировано отражается все многообразие налоговых взаимоотношений субъектов налога с государством. Для отечественной практики налогообложения характерен большой объем и разнообразие налоговых форм, сложность исчисления многочисленных налогооблагаемых позиций. Это привело к значительному росту объ-

ема учетной работы бухгалтерской службы по расчетам с бюджетом. Это объясняет возникновение термина «налоговый учет». На практике в его смысл вкладывается вся совокупность учетной работы по расчетам с бюджетом.

Взаимоотношения хозяйствующих субъектов с государством, определяющаяся развитием различных форм налоговых обязательств, не изменила самой сущности бухгалтерского учета, где формируется вся исходная информация о состоянии этих обязательств. Однако существующий характер расчетов с бюджетом не является основой для искусственного формирования понятийного аппарата и разделения функций действующей системы бухгалтерского учета.

Анализ литературных источников, а также практика учетной работы показывают, что невозможно обоснованно сформулировать общие принципы налогового учета, определить его критерии оценки качества представляемой информации из-за отсутствия сферы приложения. Это сфера бухгалтерского учета и его аналитических процедур. Форма должна соответствовать содержанию. При отсутствии содержания нет и формы его выражения.

Необходимо сделать акцент на правильный подход в определении роли бухгалтерского учета в формировании различных видов экономической информации: финансовой, налоговой, статистической и других видов отчетности, которые основываются на данных бухгалтерского учета. Следовательно, нет оснований для утверждения о появлении отдельного налогового учета. Если проанализировать порядок подготовки данных для заполнения деклараций и расчетов по налогам, представляемым хозяйствующими субъектами, то можно увидеть, что бухгалтерской службой производятся необходимые процедуры по подготовке данных для этих целей, так как каждый субъект хозяйствования обязан участвовать в формировании бюджета государства в соответствии с действующим налоговым законодательством. Выполнить эту задачу должен бухгалтерский учет в лице конкретных бухгалтерских работников. Учет расчетов с бюджетом – одна из составных частей учета расчетных операций предприятия, отражаемых на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам». Аналитический учет расчетов с бюджетом организуется в разрезе видов налогов на основании расчетов и деклараций.

Рассматривая состояние взаимодействия бухгалтерского учета и налогообложения, порядок формирования информационной базы для представления отчетности о налоговой платежеспособности организаций, следует определить ее первый уровень – в составе данных бухгалтерского учета каждой организации. Контроль за ее формированием осуществляют налоговые инспекции по месту административного нахождения хозяйствующих субъектов, которые законодательно наделены соответствующими полномочиями. В налоговых органах налогоплательщики подлежат учету после их государственной регистрации. Для этого открываются лицевые счета плательщиков, где записи производятся инспекторами по учету и контролю за поступлением налоговых платежей.

Изучение организации учетно-аналитической работы в районных налоговых инспекциях республики дает основание сделать вывод о создании в республике эффективной системы формирования отчетности по налоговым платежам, состав которой имеет многообразные варианты ее представления. Утверждены основные формы отчетности, их перечень включает более 45 форм отчетов, сведений информации по различным аспектам учетно-аналитической и контрольной работы. Следовательно, в республике сложилась система формирования отчетности о налоговых платежах, анализ информационных потоков которой позволяет определить их структурные уровни образования и преобразования:

- информационная база системы бухгалтерского учета в организациях;
- отчетность первичного структурного налогового звена – районной налоговой инспекции;
- сводная налоговая отчетность Министерства по налогам и сборам.

Из этого следует, что в действительности функционирует система формирования налоговой отчетности, а не налогового учета, и задачей является разработка схемы ее обоснованного построения с целью недопущения излишнего роста информационных потоков, не подкрепленных необходимой востребованностью и приводящей к увеличению операционных расходов на получение информации.

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРИНЦИПЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАКЛАДНЫХ ЗАТРАТ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*Л.В. Пашковская, к. э. н., доцент, ИПК и ПЭК БГЭУ,
г. Минск, Республика Беларусь*

Рассматривая классификацию затрат в системе управленческого учета (см. статью: Классификация затрат в системе управленческого учета: иллюстрация влияния на финансовый результат / Л.В. Пашковская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2011.– № 5. – С. 16 – 22), мы подчеркнули, что в принципе, всю совокупность затрат на изготовление продукции (затраты, непосредственно связанные с единицами продукции – запасоемкие затраты) можно разделить на три основные группы: основные материалы, основной труд и производственные накладные затраты (ПНЗ). Производственные накладные затраты входят в состав запасоемких затрат, так как имеют непосредственное отношение к переработке сырья и материалов в готовую продукцию.

В системе управленческого учета к основным материалам обычно не относят незначительные расходы (смазочные материалы клей, краска, гайки, винты, заклепки и т.п.), так как более точное исчисление такого рода затрат не дает экономического выигрыша, то есть затраты на их исчисление и распределение превышают выгоды от формирования более точного показателя. Такие материа-

лы обычно называются вспомогательными или косвенными и относятся к производственным накладным затратам.

Еще одна статья ПНЗ – это косвенная заработная плата – такая оплата труда на предприятии, которую невозможно или нецелесообразно относить на конкретную продукцию, например, заработная плата производственных менеджеров, контролеров, охраны; заработная плата, начисленная за исправление брака (там, где брак является неизбежным из-за несовершенства технологических процессов), сверхурочная доплата, оплата за время простоя.

Производственные накладные затраты включают, таким образом, те затраты, которые нельзя классифицировать как основные материалы или основной труд: вспомогательные материалы, косвенный труд, коммунальные услуги, амортизацию производственных зданий и оборудования и т.п. Тем не менее, производственные накладные затраты являются неотъемлемой составляющей общих затрат на переработку сырья и материалов, являются эффективными и способствуют образованию запасов продукции, реализация которой обеспечивает поступление в организацию дохода.

Сложность распределения ПНЗ между видами продукции обусловлена их многоэлементностью и, в первую очередь тем, что в общей сумме производственных накладных затрат объективно выделяется две группы – постоянные и переменные. *Постоянными производственными накладными затратами (расходами)* являются те косвенные производственные затраты, которые остаются относительно неизменными независимо от объема производства, такие как амортизация и обслуживание зданий производственных цехов и административно-управленческие расходы цеха. *Переменными производственными накладными затратами* являются те косвенные производственные затраты, которые находятся в прямой или почти в прямой зависимости от изменения объема производства, например, затраты на вспомогательные материалы, расходы на электроэнергию и другие эксплуатационные расходы, связанные с продолжительностью работы оборудования и т.п.

Распределение постоянных и переменных ПНР на себестоимость продукции имеет принципиальное различие. Распределение постоянных накладных производственных расходов на себестоимость продукции основывается на производственных мощностях организации при работе в нормальных условиях.

Нормальная производственная мощность – это ожидаемый (плановый) объем производства, рассчитываемый на основе средних показателей за несколько периодов или сезонов работы при нормальном ходе дел, с учетом потери мощности в результате планового технического обслуживания. Фактический уровень производства может использоваться в том случае, если он приблизительно соответствует мощности в нормальных условиях. Такое распределение обеспечивает то, что часть постоянных накладных затрат, относимых на каждую единицу продукции, *не увеличивается* вследствие низкого уровня производства или временной остановки организации. Однако, возникает вопрос: как поступить

с той частью ПНЗ, которые фактически имели место, но не были распределены на выпущенную продукцию вследствие недовыполнения плана по выпуску продукции? Мировая практика финансового и управленческого учета выработала следующий подход: нераспределенные накладные расходы признаются как расход (прямо участвуют в формировании финансового результата) в периоде их возникновения (отсюда и превращение производственных накладных затрат в производственные накладные расходы).

Напротив, в периоды необычно высокого уровня производства сумма постоянных накладных затрат, относимых на каждую единицу продукции, *не уменьшается* ниже плановой отметки, так что запасы не оцениваются ниже себестоимости. Для корректировки используется тот же подход, что и в рассмотренной выше ситуации, только с противоположным знаком: излишне распределенные накладные расходы признаются как расход (прямо участвуют в формировании финансового результата) в периоде их возникновения, с тем отличием, что расход будет представлять собой не перерасход, а экономию себестоимости реализованной продукции. Эффективность высокого уровня производства отражается как снижение себестоимости реализованной продукции и, соответственно, как рост операционной прибыли (прибыли от текущей деятельности).

Поясим это на примере. Предположим, что плановые (бюджетные) постоянные производственные накладные расходы предприятия на квартал оценивались в размере 420 000 у.е. Плановый (ожидаемый) выпуск продукции за этот период – 700 000 натуральных единиц однородной продукции. Несложно подсчитать, что на себестоимость каждой единицы продукции следует отнести 0,6 у.е. ($420\,000 / 700\,000$) производственных накладных затрат. Для упрощения ситуации предположим, что фактические ПНЗ были равны бюджетным (плановым). Однако в первом квартале было выпущено всего 680 000 единиц продукции. Поскольку в качестве основы распределения ПНЗ используется нормальный (плановый) выпуск продукции, на себестоимость всего выпуска было списано 408 000 у.е. ($680\,000 \times 0,6$) постоянных ПНЗ. А так как фактически в бухгалтерском учете отражена сумма ПНЗ в размере 420 000 д.е., возникают так называемые недораспределенные затраты на сумму 12 000 ($420\,000 - 408\,000$). Их не списывают на себестоимость произведенной продукции, так как в этом случае произойдет ее завышение, а относят на увеличение *себестоимости реализованной продукции*. Тем самым устанавливается зависимость финансового результата от снижения объемов производства. Поскольку себестоимость реализованной продукции выросла на 12 000 у.е., постольку операционная прибыль снизилась на эту же сумму.

В следующем квартале интенсивность производства возросла, в результате чего было выпущено 710 000 единиц продукции. Остальные данные не изменились. Во втором квартале на себестоимость выпущенной продукции было распределено 426 000 у.е. ($710\,000 \times 0,6$) при том, что фактически в учете отражена сумма 420 000 у.е. Теперь это привело к излишне распределенной на себестои-

мость реализованной продукции сумме ПНЗ в размере 6 000 у.е (420 000 – 426 000). Опять возникает необходимость в корректировке, которая осуществляется путем уменьшения себестоимости реализованной продукции на 6 000 у.е. В данном случае повышение интенсивности производства привело к получению дополнительной прибыли в размере 6 000 у.е.

В мировой практике финансового учета для смягчения влияния колебаний интенсивности производства иногда применяется способ пропорционального деления суммы недораспределенных или излишне распределенных затрат между себестоимостью незавершенного производства, себестоимостью готовой продукции и себестоимостью реализованной продукции. Однако в управленческом учете рассмотренное выше высвечивание влияния производственных накладных затрат на прибыль помогает в мотивации менеджеров на достижение более значимых результатов.

Переменные производственные накладные расходы относятся на каждую единицу продукции на основе фактического использования производственных мощностей. Поясним. Общая сумма переменных ПНЗ, по определению, с увеличением объема выпущенной продукции пропорционально возрастает. Таким образом, сумма переменных ПНЗ на единицу выпущенной продукции остается фактически неизменной, и себестоимость единицы продукции за счет этого фактора не меняется.

Распределение накладных расходов осуществляется на основании выбора *базы (критерия)*. В качестве базы распределения должен выбираться критерий, который в наибольшей степени соответствует накладным расходам производственного подразделения. Должно допускаться также использование нескольких баз распределения для разных статей ПНЗ. Поскольку значительная часть производственных накладных затрат связана с работой оборудования, время его работы представляется наиболее подходящей базой распределения. Также в качестве базы могут приниматься: время, отработанное основными производственными рабочими; прямые трудозатраты; произведенные единицы продукции.

Хотелось бы подчеркнуть важность распределения всей суммы общепроизводственных затрат на постоянную и переменную части. Выше мы определили, что изменение объема выпущенной продукции принципиально противоположным образом влияет на изменение затрат, в зависимости от их принадлежности к той или иной категории.

Мы уже обращали внимание на то, что на предприятиях экономически развитых стран практически стираются различия в концептуальных подходах к учету затрат для целей внутренней (управленческой) и финансовой отчетности. Не случайно в международном стандарте финансовой отчетности IAS 2 «Запасы» прямо указывается на необходимость применения различных подходов при распределении той или иной категории производственных накладных расходов и приводится аргументированная методика их распределения.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ ЭЛЕКТРОСВЯЗИ

*М.В. Примакова, к. э. н., УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Аналитический учет затрат на производство необходимо организовывать таким образом, чтобы объекты учета производственных затрат максимально совпадали с объектами калькуляции. В традиционной практике организаций электросвязи данное условие не выполняется: объекты учета производственных затрат (общая сумма затрат по всем услугам) и объекты калькуляции (отдельные виды услуг связи) как правило не совпадают, т.к. одни и те же производственные ресурсы связи участвуют в создании различных услуг, и, наоборот, в создании одной услуги могут быть задействованы производственные ресурсы различных цехов, производственных структур и организаций. Чем больше объекты учета и объекты калькуляции будут совпадать, тем больше затрат на производство будет включаться в себестоимость конкретного вида услуг электросвязи по прямым признакам, а поэтому точнее будет исчислена ее себестоимость.

Данный подход прослеживается и в рекомендациях МСФО IAS №2 «Запасы», согласно которым организации сферы услуг обычно аккумулируют затраты по каждой отдельной услуге, для которой устанавливается отдельная продажная цена [1]. На основании вышесказанного объектом производственного учета организаций электросвязи следует считать отдельную услугу.

Существуют самые различные точки зрения по поводу определения услуги как социально-экономической категории, ее места и роли в экономике.

Одно из распространенных определений услуг принадлежит А. Смиту и состоит в том, что услуги представляют собой «неосязаемые» товары, потребляемые и исчезающие непосредственно в момент производства [2]. Ф. Котлер под услугой понимает любую деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо. Ее предоставление может быть связано с материальным продуктом [3, с. 541].

Исходя из данных трактовок можно сделать общий вывод, что услуги, как и продукция (предметы, вещи), представляют собой результат деятельности человека по созданию благ, средств удовлетворения своих жизненных потребностей и в качестве таковых обладают общей содержательной основой – потребительской стоимостью. Следовательно, существенные характеристики предметов и услуг с точки зрения экономического содержания совпадают. Различия между вещами и услугами следует искать не в экономическом содержании, а в их физической форме [4, с. 42]. Физическая форма услуги характеризуется тем, что

она (услуга) представляет собой деятельность, не имеющую овеществленного, материального результата, но создающего определенный полезный эффект.

Квалификация услуг как особой потребительной стоимости приводит к тому, что некоторые авторы безосновательно суживают сферу использования услуг, в которую, по их мнению, входят только те экономические отношения, когда граждане для удовлетворения своих потребностей получают особую потребительную стоимость в виде деятельности обслуживающей организации. Ошибочность данного мнения обнаруживается как при выявлении реального субъектного состава отношений по оказанию услуг, так и при анализе содержания основных нормативных актов, регламентирующих порядок оказания услуг.

Теоретический и практический интерес представляет взгляд на услугу как на объект гражданского права: «услуга заключается в совершении самих действий и ее ценность проявляется в результативности» [5]. То есть услуга выражается в определенном полезном результате, созданном трудом юридического или физического лица. Услуги различны по характеру и юридическим последствиям. Они «могут воплощаться в материальных предметах (ремонт телевизора), не иметь овеществленного результата (перевозка пассажиров), а также могут выражаться сугубо в юридических действиях обязанного лица в силу закона или договора (поверенный обязуется совершить действия от имени доверителя)» [5].

Таким образом, особенность услуги как товара заключается в том, что ее производству обязательно предшествует заказ индивидуального конкретного потребителя, процесс оказания услуги неотделим от производителя услуги, потребление услуги совпадает с процессом ее производства.

В зависимости от формы продукта труда различают два рода услуг: материальные и нематериальные. Материальной является услуга, при производстве которой труд, потребляемый в процессе деятельности, одновременно материализуется в своем предмете (создается новая вещь), либо производит в нем или с ним материальные изменения иным способом. Нематериальная услуга представляет собой единство процесса и продукта труда, которое обусловлено тем, что продукт нематериальной услуги существует лишь в физической форме процесса, оказывающего услугу. В отличие от материальных услуг, продукты нематериальных услуг не воплощаются в какой-либо вещественной форме. К таким услугам следует отнести, в том числе, и услуги электросвязи.

Таким образом, услуга как экономическая категория представляет собой единство процесса и продукта труда, характеризующееся совпадением процесса создания и потребления услуги (материальные услуги), а также единством физической формы процесса и продукта труда по созданию услуги (нематериальные услуги).

Экономическое содержание услуги определяет и особенности ее правового регулирования. В отличие от услуги как экономической категории, включающей в себя и процесс, и продукт труда, услуга как правовая категория охватыва-

ет только одну из сторон этого сложного явления, т.е. либо процесс либо продукт труда.

Услуга как процесс труда (обслуживание) выступает как объект трудовых правоотношений, под которым понимается выполнение рабочим и служащим определенной трудовой функции, характеризуемой специальностью, квалификацией и должностью.

Услуга как продукт труда выступает объектом гражданских правоотношений, под которым понимается определенное благо (результат деятельности, обладающий свойствами товара). Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Республики Беларусь «услуга – это действие обязанного лица, не порождающее материального блага» [5].

В налоговом законодательстве Республики Беларусь услуги, наряду с работами, продукцией и товарами выделены в самостоятельную категорию. Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности [6].

С учетом всего вышесказанного мы предлагаем следующее определение услуги как объекта производственного учета.

Услуга – это осуществление предпринимательской деятельности, направленной на удовлетворение потребностей других лиц, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности.

Поскольку услуга представляет собой сложное явление, обе стороны (процесс и продукт труда) которого могут быть вычленены лишь при научном анализе, обосновано предположение, что различные виды услуг необходимо регулировать нормами соответствующей отраслевой принадлежности. В Законе Республики Беларусь «Об электросвязи» услуги электросвязи трактуются как деятельность по приему, обработке, хранению и передаче сообщений электросвязи.

Учитывая вышеприведенные понятия, определим услугу электросвязи как конечный продукт деятельности организации связи по приему, обработке, хранению и передаче различного рода знаков, сигналов, голосовой информации, письменного текста, изображений, звуков или иных сообщений по радиосистеме, проводной, оптической и другим электромагнитным системам.

При формировании номенклатуры услуг связи как объектов калькуляции необходимо учитывать требования соответствующих отраслевых инструкций. Поэтому перечень объектов калькуляции является прерогативой конкретной организации. В частности, для организаций электросвязи объектами исчисления себестоимости являются отдельные услуги телефонной связи, телеграфной связи, проводного вещания, передачи данных, подвижной электросвязи, услуги по трансляции телевизионных, звуковых программ и звукоусиления.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО № 2 «Запасы» // Международные стандарты финансовой отчетности 2006: изд. на рус. яз. – М., 2006. – С. 35 – 44.
2. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
4. Тыкоцкий, Л.И. Производительный труд и услуги. Вопросы теории / Л.И. Тыкоцкий. – Вильнюс: Минтис, 1973. – 180 с.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь. – Минск: Амалфея, 2010. – 816 с.
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть): принят Палатой представителей 15.11.2002 г.: одобр. Советом Респ. 02 дек. 2002 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь № 330-З от 30.12.2011 г.

ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДИК БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

*Т.Н. Романёнок, аспирант, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Основополагающее значение для методологии бухгалтерского учета готовой продукции имеет ее оценка. Выбор применяемого вида оценки не только влияет на организацию бухгалтерского учета готовой продукции и его методики, но и является основной предпосылкой формирования достоверных показателей бухгалтерской отчетности, искажение или неправильный выбор, применяемой методики оценки может привести к ошибочной интерпретации фактов финансово-хозяйственной деятельности организаций, что в конечном итоге является причиной принятия управленческим персоналом необоснованных решений.

В настоящее время в учетно-аналитической практике Республики Беларусь, других стран СНГ и стран с развитой рыночной экономикой превалирует оценка готовой продукции по фактической себестоимости, что соответствует теории динамического баланса. В соответствии с данной концепцией основной целью бухгалтерского учета является выявление и исчисление достоверного финансового результата производственно-хозяйственной деятельности экономического субъекта. В рассматриваемой системе учета приоритет отдается правильности исчисления и представления в отчетности финансового результата, даже если это влияет на достоверность представления в отчетности финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Помимо концепции динамического баланса довольно широкое распространение в мировой учетно-аналитической теории и практике получила концепция статического бухгалтерского учета, основная цель которого заключается в определении того, позволит ли реализация всех активов организации на данный момент получить сумму, необходимую для оплаты его кредиторской задол-

женности. В этой системе учета приоритет отдается правильности исчисления и представления в отчетности финансового состояния хозяйствующего субъекта, даже в ущерб представлению в отчетности финансового результата. В соответствии с данной концепцией готовая продукция должна быть оценена «по стоимости ее возможной (потенциальной) продажи на соответствующем рынке; если такого рынка нет, можно обратиться к цене, указанной в предыдущем или аналогичном договоре» [1, с. 54].

Эти виды учета, как правило, противопоставляются друг другу, тем не менее, следует отметить, что на практике обе эти концепции применяются одновременно. Это обусловлено тем, что абсолютное следование одной из концепций и полное отрицание другой может привести к серьезным негативным последствиям, например, как справедливо отмечает Ж. Ришар: «... исторические цены традиционно доминируют в учете, однако следование (категоричное – Т.Н. Романёнок) им в условиях гиперинфляции так искажает отчетные данные, что они попросту становятся никому не нужными» [1, с. 54]. Именно с этим во многом связано наличие в Международных стандартах финансовой отчетности рекомендаций по применению смешанной модели оценки, сочетающей справедливую и первоначальную стоимость применяемых исходя из экономического содержания конкретных объектов учета и полезности получаемых на основе применения того или иного вида оценки показателей для принятия управленческих решений.

Между чистой статической и динамической концепциями стоит третья, суть ее заключается в оценке запасов по себестоимости в случае, когда рыночная цена выше себестоимости, и по рыночной, когда она складывается ниже себестоимости. Данный подход в настоящее время нашел отражение в IAS 2 «Запасы» и применяется к готовой продукции, входящей в состав активов, предназначенных для реализации. Данный подход наиболее близок к статической концепции, которая из-за принципа осмотрительности отказалась от последовательности своих положений.

Несмотря на широкую дискуссию, проводимую относительно наиболее приемлемой методики оценки, по данному вопросу до сих пор нет единого мнения. Как отмечал в своих работах К. Боулдинг, «с одной стороны, оценка обращена в прошлое, к той цене, по которой ценности были приобретены, с другой – в будущее, к той цене, по которой они будут проданы» [2, с. 215], при этом он признавал, что, «... хотя первая оценка легко достижима, только второй подход является правильным» [2, с. 215]. Следует отметить, что на протяжении всей истории развития теории оценки среди бухгалтеров-практиков чаще всего преобладало иное мнение. Они выступали за оценку, сформированную на основе затрат в ущерб применению цены возможной реализации. Обобщая мнения различных авторов, можно привести следующие доводы в защиту использования оценки готовой продукции по исторической стоимости, в роли которой выступает фактическая себестоимость:

1. Оценка по исторической стоимости опирается на реальные документы и отражает стоимость, которая была уплачена для создания данного объекта бухгалтерского учета, поэтому она является более обоснованной с юридической точки зрения. Данный вид оценки основан на документах, чем и обуславливается его высокая точность.

2. Только в случае применения исторической стоимости для оценки готовой продукции обеспечивается возможность достаточно точного определения финансового результата, полученного от ее реализации. При этом величина прибыли от реализации может быть найдена только после продажи данного объекта бухгалтерского учета, до этого его оценка должна соответствовать затратам организации, понесенным на его создание.

3. Посредством оценки готовой продукции по исторической стоимости обеспечивается логическая связь данных первичных документов и показателей, отраженных в регистрах и на счетах бухгалтерского учета.

4. Простота, юридическая обоснованность и экономическая убедительность исторической стоимости являются предпосылкой снижения затрат времени на обработку информации и обеспечивают экономичность системы бухгалтерского учета.

Приведенные выше доводы в защиту оценки по исторической стоимости в большинстве своем являются спорными и по отношению к такому объекту бухгалтерского учета, как «готовая продукция», могут быть подвергнуты серьезной критике:

1. Историческая стоимость не в состоянии отразить реальную величину готовой продукции в составе активов организации

2. «Точность» фактической себестоимости готовой продукции, взятой из первичных документов, дискуссионна, так как для современной практики промышленных организаций характерно осуществление большого количества расчетов и корректировок, связанных с необходимостью распределения косвенных затрат, амортизации, определения величины незавершенного производства и т.п., что ставит под сомнение объективность данного показателя.

3. Доводы, основанные на логичной связи исторической стоимости с первичными документами по отношению к готовой продукции, являются надуманными, так как связь данных аналитического и синтетического учета показателей готовой продукции в действующей учетно-аналитической практике организаций промышленности осуществляется расчетным путем, что приводит к отсутствию их прозрачной увязки с данными первичных документов.

4. Отрыв оценки готовой продукции от величины экономических выгод, предполагаемых к получению после ее реализации, приводит к невозможности спрогнозировать ожидаемые финансовые результаты, выявить фактический размер потерь от порчи готовой продукции, определить реальное финансовое состояние и кредитоспособность организации.

Таким образом, сложившаяся в настоящее время методика оценки произведенной продукции по фактической себестоимости не в состоянии в полной мере удовлетворить потребности руководства на макро- и микроэкономических уровнях управления экономикой хозяйствующих субъектов. Это связано с тем, что фактическая себестоимость характеризует лишь затраты, понесенные организацией в процессе производственной и сбытовой деятельности, однако основной характеристикой произведенной продукции является присущая ей способность приносить экономические выгоды в виде притока денежных средств. В этой связи более полная и полезная для управленческого персонала информация об остатках и производстве продукции могла бы быть сформирована с применением для их оценки отпускных цен предприятия, по которым продукция будет реализована. Хотя следует признать также необходимость сохранения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности показателей себестоимости готовой продукции. Целесообразным представляется разработка системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, позволяющей сохранить показатели готовой продукции, оцененные по себестоимости, с дополнением их показателями, рассчитанными на основе применения возможной чистой стоимости реализации.

Литература

1. Ришар, Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар; под ред. Я.В. Соколова; пер. с фр. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
2. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

НОВОЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*Т.Н. Рыбак, к. э. н., доцент, Министерство финансов Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь*

Реализация макроэкономических задач по активизации привлечения иностранного капитала, наращиванию инвестиционного потенциала Республики Беларусь обусловило необходимость унификации отечественной бухгалтерской отчетности с международными принципами и правилами, повышения ее полезности для инвесторов и кредиторов, вовлеченных в активную экономическую деятельность, связанную с финансовыми рисками.

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31.10.2011 № 111 установлены новые формы бухгалтерской отчетности, начиная с I квартала 2012 года, а также утверждена Инструкция о порядке составления бухгалтерской отчетности.

Бухгалтерская отчетность коммерческих организаций за квартал и год включает бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении капитала, отчет о движении денежных средств, пояснительную записку.

Бухгалтерская отчетность некоммерческих организаций (за исключением бюджетных организаций) за год состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о целевом использовании полученных средств.

Для обеспечения сопоставимости по каждому числовому значению показателей бухгалтерской отчетности, за исключением бухгалтерской отчетности, составляемой за первый отчетный период деятельности организации, должны быть приведены данные за отчетный период и период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

В отношении элементов бухгалтерской отчетности установлены следующие подходы к их признанию, классификации и оценке:

- введены новые составляющие элементов – отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, инвестиционная недвижимость, долгосрочные активы, предназначенные для реализации;
- определен ключевой критерий признания выручки от реализации товаров – передача рисков и выгод, связанных с правом собственности на товар, от поставщика к покупателю;
- изменена классификация активов и обязательств исходя из их экономической сущности, ликвидности, периода использования (погашения);
- классифицированы доходы и расходы, потоки денежных средств по видам деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая);
- закреплено обязательное формирование резервов по сомнительным долгам;
- предоставлено право отражать в бухгалтерском учете и отчетности результаты обесценения активов;
- изменены подходы к формированию и использованию прибыли.

Формы бухгалтерской отчетности усовершенствованы как по структуре, так и по содержательному наполнению.

В бухгалтерском балансе произведена перегруппировка следующих активов и обязательств:

- долгосрочная дебиторская задолженность, долгосрочные расходы будущих периодов, долгосрочные финансовые вложения перенесены в раздел I «Долгосрочные активы»;
- строительные материалы, находящиеся у заказчика, застройщика, включены в раздел I «Долгосрочные активы»;
- дебиторская задолженность учредителей по вкладам в уставный фонд перенесена из актива бухгалтерского баланса в раздел III «Собственный капитал» и вычитается при подсчете итогов по этому разделу;
- краткосрочные финансовые вложения в высоколиквидные долговые ценные бумаги других организаций, установленный срок погашения которых не превышает трех месяцев, перенесены из финансовых вложений в состав денежных средств и их эквивалентов;

- предметы проката перенесены в раздел II «Краткосрочные активы»;
- средства целевого финансирования, полученные коммерческими организациями, исключены из раздела III «Собственный капитал»;
- долгосрочные доходы будущих периодов и резервы предстоящих платежей перенесены в раздел IV «Долгосрочные обязательства»;
- краткосрочная часть долгосрочных займов перенесена в раздел V «Краткосрочные обязательства»;
- кредиторская задолженность по погашению процентов по долгосрочным кредитам и займам перенесена в раздел V «Краткосрочные обязательства».

Отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства классифицируются как **долгосрочные** активы или обязательства, поскольку точный период их погашения на отчетную дату определить достаточно сложно.

В отчете о прибылях и убытках показываются доходы и расходы по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. Классификация доходов и расходов увязана с классификацией денежных потоков по видам деятельности. Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг показывается без учета общехозяйственных расходов.

Отчет о прибылях и убытках дополнен показателями, влияющими на сумму чистой прибыли (убытка) (изменение отложенных налоговых активов и изменение отложенных налоговых обязательств), а также показателями прочей совокупной прибыли (результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток), результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток)).

В отчете об изменении капитала приводится информация об увеличении и уменьшении собственного капитала за отчетный период и за аналогичный период предыдущего года как в целом, так и по каждому компоненту собственного капитала в отдельности, а также в разрезе причин этих изменений.

Отчет о движении денежных средств дополнен информацией об эквивалентах денежных средств, к которым относятся краткосрочные финансовые вложения в высоколиквидные долговые ценные бумаги других организаций, установленный срок погашения которых не превышает трех месяцев.

Содержание пояснительной записки расширено за счет указания способов ведения бухгалтерского учета, принятых в организации согласно учетной политике, данных об инвестиционной недвижимости, прекращенной деятельности, долгосрочных активов, предназначенных для реализации, выбывающих групп, дополнительных сведений по основным средствам, нематериальным активам, финансовым вложениям, дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Улучшение качественных характеристик бухгалтерской отчетности, изменение критериев признания, классификации и оценки ее элементов способствует принятию обоснованных экономических решений не только на уровне субъектов хозяйствования, так и на общегосударственном уровне.

К ВОПРОСУ О КАТЕГОРИИ АКТИВОВ

И.И. Сапего, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Происходящие в Республике Беларусь экономические реформы характеризуются использованием принципиально новых подходов к ведению бухгалтерского учета, который представляет информацию о финансовом положении организации. Значимой составляющей финансового положения субъектов считается информация об активах.

Каждая организация для осуществления хозяйственной деятельности должна располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности или владения. Все имущество, которым располагает хозяйствующий субъект и которое отражено в его балансе, называется его активами.

Активы входят в состав объектов бухгалтерского учета. Поэтому бухгалтерскому представлению об активах необходимо опираться на их экономические трактовки. Необходимо отметить, что в экономической литературе, нормативно-правовых актах не сформировано единого подхода к понятию активов, как в целом, так и по их видам. В теории бухгалтерского учета сформировалось три направления в понятии активов:

- часть бухгалтерского баланса;
- ресурсы организации;
- совокупность имущества.

В общем смысле активы – это то, чем владеет организация и благодаря чему в будущем может получить экономическую выгоду, т.е. по мнению автора – имущество и ресурсы хозяйствующего субъекта.

В предметной области термина «активы» насчитывается более 213 их видов, что влияет на классификацию активов по признакам. Так, в экономической науке встречаются следующие виды активов: материальные и нематериальные; ликвидные и низколиквидные; чистые активы; оборотные и внеоборотные; незаложенные активы; активы с долгим сроком жизни; условные активы; отложенные налоговые активы; собственные и арендуемые и прочие.

Следует отметить, что с введением в действие нормативных документов в РБ начался процесс реформирования национальной системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с МСФО. А это требует развития теории, методики и практики бухгалтерского учета, что в свою очередь позволит упорядочить финансовую отчетность и вместе с тем существенно изменит отчетные показатели активов.

Так, нормативно-правовыми актами предусматриваются различия между доходами и расходами, признанными в бухгалтерском учете и отраженными в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках», и доходами и расходами, признанными в налоговом учете [1, 2, 3, 4].

Применение различных правил признания доходов и расходов обуславливает возникновение разниц между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью (убытком), т.е. постоянных и временных разниц. По характеру влияния на налогооблагаемую прибыль (убыток) временные разницы могут быть налогооблагаемые и вычитаемые. Вычитаемые временные разницы ведут к образованию отложенных налоговых активов (сч. 09). Таким образом, в научный оборот введено новое понятие активов.

Вышеуказанные нормативные акты с 01.01.2012 предусматривают деление активов на долгосрочные и краткосрочные, что повлекло за собой изменение их состава и структуры [1, 2]. Интересно, что ранее существовало деление активов на внеоборотные и оборотные.

Для целостного представления об активах не следует забывать об условных активах. Данные активы возникают как «результат прошлых событий и существование которых будет подтверждено в будущем наступлением или ненаступлением одного или ряда неопределенных будущих событий, которые находятся вне контроля» [3].

Согласно Инструкции № 111, в состав активов включена статья «инвестиционная недвижимость» [2]. Эта статья заслуживает внимания. Инвестиционная недвижимость – это земельные участки и (или) здания, части зданий, находящиеся в распоряжении собственника или арендатора по договору финансовой аренды с целью получения арендных платежей и (или) доходов от прироста стоимости капитала. При классификации материального объекта в качестве инвестиционной недвижимости необходимо определить цель его использования и вид дохода, получаемого собственником от использования данного имущества.

Закон РБ «Об ипотеке» заложил основу для развития ипотечных операций в Республике Беларусь, дополнил действующие формы финансирования жилищного строительства (льготное кредитование, долевое строительство и т.д.) и создал фундамент, на котором формируется законодательство в области долгосрочного ипотечного кредитования [5]. Поэтому немаловажное значение для верного определения состава и структуры активов будет иметь статья «ипотечные активы». Под ипотечными активами понимают недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности и которое может быть передано в залог под ипотечный кредит.

На основе проведенного исследования предложена классификационная модель активов организаций (рис.).

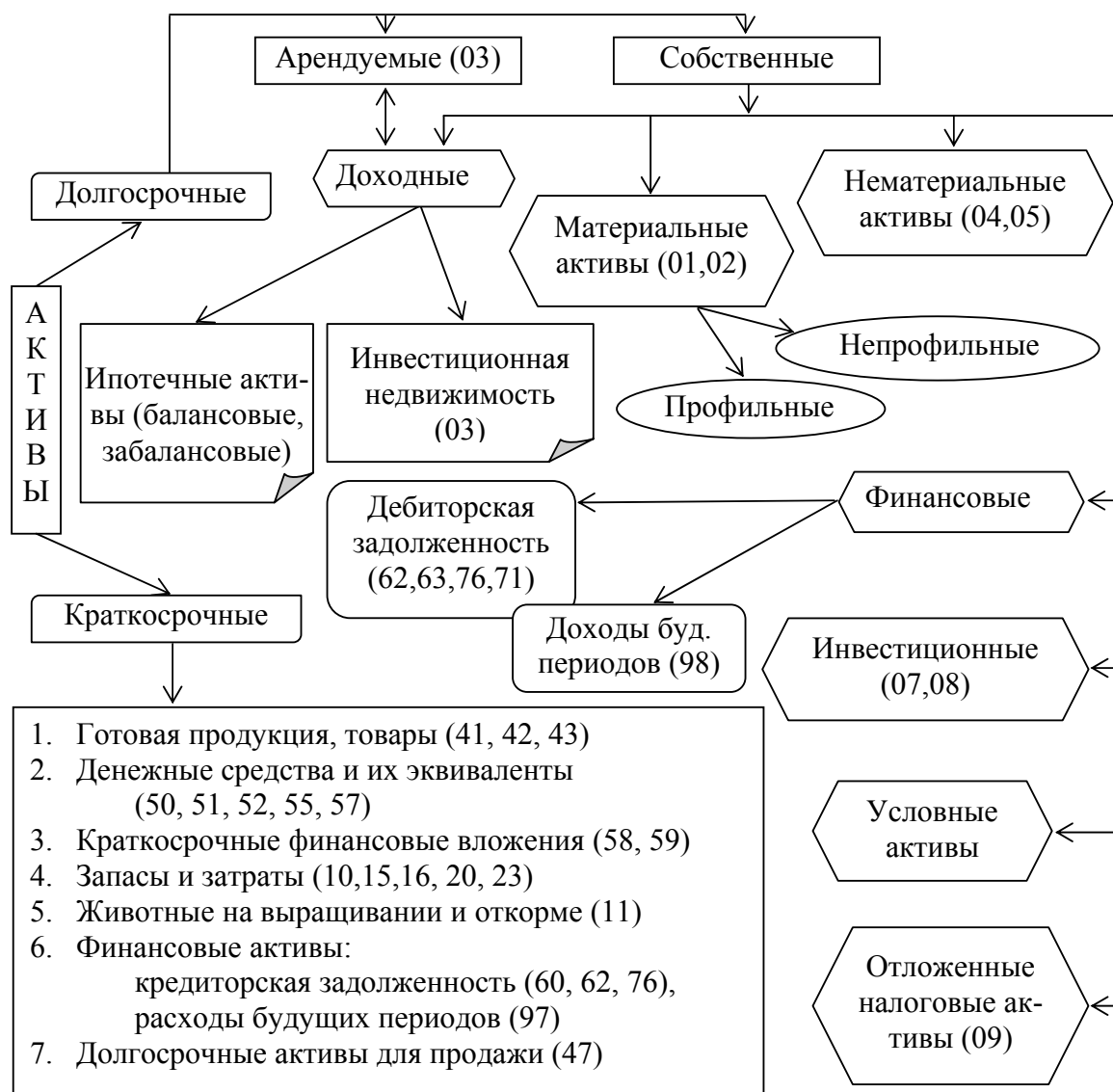


Рис. Предлагаемая классификация активов

Она предусматривает выделение в составе долгосрочных активов следующих статей:

- доходные активы: ипотечные активы (балансовые и забалансовые), инвестиционная недвижимость;
- материальные активы: профильные и непрофильные;
- инвестиционные активы;
- финансовые активы;
- отложенные налоговые активы;
- краткосрочные активы по [1, 2].

Данная классификация позволит более точно осуществлять анализ финансового положения организации и оценивать инвестиционные риски.

Литература

1. Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов, утв. Постановлением Министерства финансов РБ от 29.06.2011 г. № 50 // Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа 10.06.2012.
2. Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187, утв. Постановлением Министерства финансов РБ от 31.10.2011 № 111 // Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа 10.06.2012.
3. Инструкции по бухгалтерскому учету отложенных налоговых активов и обязательств, утв. постановлением Министерства финансов РБ от 31.10.2011 г. № 113 // Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа 10.06.2012.
4. Налоговый кодекс РБ/ / Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа 10.06.2012.
5. Об ипотеке: Закон Республики Беларусь, 20.06.2008 г. № 345 – З (с изм. и доп.) // Бизнес-инфо: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Агенство Гревцова». – Минск, 2011. – Дата доступа 10.06.2012.

АДАПТАЦИЯ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ К СПЕЦИФИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

В.З. Семанюк, к. э. н., доцент, Тернопольский национальный экономический университет, Украина

Глобализация экономических процессов, множественные риски, обусловленные асимметрическим распределением информации, нестабильностью на финансовых рынках, злоупотреблением и непрофессиональными действиями менеджмента, развитие коммуникационных технологий, обострение конкуренции на основных рынках товаров и услуг стали причиной стойкой тенденции к увеличению числа финансово несостоятельных предприятий [1, с. 46]. В мире происходит не просто постепенный эволюционный переход к новому экономическому укладу, а глобальная экономическая революция, обусловленная технологическими, финансовыми, социальными изменениями, переходом на новейшие высокопроизводительные и гибкие виды производства [2, с. 297].

В условиях развития постиндустриального общества предпринимательство встречается с принципиально новыми условиями ведения бизнеса, которые характеризуются динамическими изменениями окружающей среды и неопределенностью, что отрицательно влияет на эффективность принятия управленче-

ских решений и функционирование предприятий. Именно поэтому важной проблемой становится адаптация учетной системы к специфике экономической среды, которая требует восприятия информации как продукта учетной системы и важного производственного ресурса.

Известные ученые говорят о существовании значительных недостатков существующей модели учета, определяя проблемы как теоретического так и практического характера. Среди них Р.А. Алборов, Ф.А. Бирд, М.Ф. Ван Бреда, Т. Эванс, М.И. Кутер, М.Р. Метьюс, М.Ю. Медведев, Б. Нидлз, С.О. Николаева, В.В. Палий, Д.А. Панков, В.Ф. Поджигатель, М.Х.Б. Перера, М.С. Пушкарь, Д. Редди, А. Риахи-Белькаой, Я.В. Соколов, С.О. Стуков, К. Уорд, Е.С. Хендриксен и прочие.

Учетная система предприятий оказалась неподготовленной к упомянутым вызовам, существует ряд не решенных теоретических проблем, связанных с несоответствием методики и организации учетно-аналитического обеспечения деятельности предприятий к современной специфике экономической среды. Важным направлением совершенствования теории, методологии и методик бухгалтерского учета является его более тесная и органичная конвергенция с современными экономическими теориями. Известный ученый Д.А. Панков справедливо утверждает, что складывается довольно странная ситуация: с одной стороны, экономическая теория оперирует целой системой категорий (рента, факторы производства, доходы, издержки производства, инвестиции, экономическая прибыль и многие другие), которые по своему определению должны подвергаться четкому количественному измерению; с другой – показатели, отражаемые в бухгалтерском учете и отчетности, дают количественное выражение каким-то своим показателям (выручка, расходы, затраты, себестоимость продукции, добавленная стоимость, бухгалтерская прибыль и др.), которые часто ни по своей сути, ни по своему содержанию не удовлетворяют требованиям экономической теории [3]. Без внимания остаются вопросы совершенствования теории учета в направлении развития гибких, креативных систем создания информации, которые разрешают своевременно реагировать на актуальные изменения внешней и внутренней, по отношению к предприятию, среды. Запросы пользователей и их потребность в качественной, своевременной, надежной и достоверной информации приводят к росту роли учетной системы в управлении. Тем не менее, среди экономистов нет единства в вопросах эволюции (трансформации) учетной системы относительно ее структуры, основных элементов, связей и т.п.

Результативность реализации идеи адаптации учетной системы к современной экономической среде зависит во многом от понимания и осознания всеми экономическими агентами и обществом сути системы, к которой осуществляется переход от существующей. Усовершенствование теории учета и

развитие теоретических исследований, моделирование и теоретическая концептуализация учета как желательной экономически-информационной модели или информационной системы обеспечения менеджмента должны стать толчком и источником решения этой проблемы. Поскольку экономические системы развиваются через механизмы усовершенствования, т.е. перехода к собственному новому качеству путем трансформации, то теоретические разработки в области учета будут влиять на механизмы его формирования и функционирования, разрешат изучать учетную систему на ее абстрактном уровне и определяют ее структуру.

Таким образом, развитие и усовершенствования учетной системы должны базироваться на теоретических разработках и рекомендациях специалистов отраслевой и фундаментальной экономической науки, а также других общественных наук. Успехи в системной адаптации учетной системы к условиям функционирования в постиндустриальном обществе во многом зависят от понимания связанных с этим проблем, и прежде всего, объекта трансформации, а также ее цели, средств и механизмов. Важное значение имеет теоретическое обоснование учетной системы как таковой, ее сути, структуры, внутреннего содержания и тех составных, что обеспечивают функционирование и развитие. Результаты системных преобразований зависят и от правильно выбранной и обоснованной теоретической базы, т.е. тех теоретических положений, которые лежат в основе эволюции системы и которые определяют ее средства и механизмы, служат ориентиром в достижении цели. Учетная система существует в определенном институциональном поле, а потому ее становление предусматривает наличие соответствующих социальных и экономических институтов, из-за которых система конкретизируется и адаптируется к условиям внешней и внутренней среды своего существования.

Система учета – это сложная, нелинейная, открытая развивающаяся динамическая система, способная к усовершенствованию. На современном этапе развития человечества учетная система персонифицируется относительно конкретных условий функционирования, а потому приобретает свою собственную форму бытия. Традиционная система учета должна трансформироваться и превратиться в «участника» и «исполнителя» управленческой политики предприятия, с дополнительными функциями по сбору и обобщению информации для групп лиц, которые принимают решения, по формированию и сохранению справочной информации разного назначения – с целью планирования, прогноза, принятия решений, контроля и т.п.

Учетное сообщество дискутирует вокруг новых концепций, развитие которых обусловлено динамическими изменениями в среде существования предприятий и необходимостью оперативного реагирования и адаптации к этим изменениям [4]. Тем не менее, это не носит системного характера и не приводит к постоянному усовершенствованию методов и инструментов учета, с помощью

которых можно получать релевантную информацию для управления предприятиями и их адаптации к внутренним и внешним изменениям среды.

Учитывая существующие проблемы, определим несколько вариантов действий относительно улучшения существующих учетных систем и их адаптации к современным требованиям экономики. Предприятия могут создать дополнительные или параллельные системы, с помощью которых можно оценить эффективность и качество производства; выработать подходы к оценке человеческих ресурсов, которые наиболее точно отвечают производственным задачам; обеспечить работникам доступ к производственной и финансовой информации, что разрешит улучшить их деятельность; создать внутренний рынок учетной информации, что заставит создавать именно ту информацию, что нужна.

При современном развитии информационных технологий и автоматизированной обработки данных – множество видов учета или возникновения новых объектов учета не приведет к значительным осложнениям в работе учетной службы при условии грамотного построения учетной системы. Использование вычислительной техники разрешает органически объединить (но не ликвидировать) виды учета в систему, которая позволит получать более ценную информацию и поднять ее на высокий качественный уровень [4]. Мы считаем, что фирмы не должны разрешить недостаткам существующих учетных систем ограничить возможности их развития, а создавать дополнительные системы, направленные на удовлетворение их потребности в информации для принятия решений.

Таким образом, для обеспечения эффективной деятельности предприятия нужны разработка интегрированной системы информационного обеспечения управления, расширение предмета учета и разработка новейших методов обработки и создания информации. Это обеспечит соответствие возможностей системы учета потребностям пользователей в условиях постиндустриальной экономики.

Литература

1. Сучасні проблеми розвитку системи обліку в Україні: монографія / М.С. Пушкар [та ін.]; за ред. М.С. Пушкаря. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 268 с.
2. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах. – К.: Знання України, 2002. – 324 с.
3. Панков, Д.А. Проблемы междисциплинарного синтеза бухгалтерского учета и экономической теории / Д.А. Панков // Совершенствование учета, анализа и контроля как механизмов информационного обеспечения устойчивого развития экономики: материалы междунар. науч.-практ. конф.: в 2-х ч. Ч. 1 / под общ. ред. Д.А. Панкова, С.Г. Вегера. – Новополюцк: ПГУ, 2011. – С. 46 – 48.
4. Семанюк, В.З. Формування нових видів обліку та перспективи їх розвитку / В.З. Семанюк // Вісник ТНЕУ. – 2009. – Випуск 3. – С. 12 – 116.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В.И. Стражев, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Успешное социально-экономическое развитие страны во многом зависит от эффективности управления хозяйственной деятельностью, от всех ее взаимосвязанных элементов, включая учетно-аналитический механизм.

Экономисты разных специальностей стараются внести свой вклад в повышение ее эффективности, но узкая их специализация (по планированию, учету, маркетингу, анализу и другим управляющим функциям) при отсутствии глубоких и системных знаний сущности системы управления, ее структуры и содержания, ее управляющих и управляемых функций, технологии принятия управленческих решений и других специфических сторон этого сложного механизма управления не позволяют этим специалистам вносить научно-обоснованные и практически эффективные предложения по улучшению управления хозяйственной деятельностью. Издается много литературы в этом направлении, чаще под названием «Управленческий учет». Он включен в учебные планы экономических вузов по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Предмет этого учета рассматривается весьма расширительно. Он включает кроме учета еще относительно самостоятельные другие управленческие функции, например, планирование, контроль, анализ, принятие управленческих решений, т.е. все управляющие функции, входящие в управляющую подсистему, и, таким образом, заменяя управленческим учетом всю систему управления хозяйственной деятельностью. Его объект рассматривается узко, в основном только производственные затраты и калькулирование.

Неправомерность такого подхода объясняется следующим образом.

Во-первых. Сущность категории **учета** означает: *«количественное отражение действительности»*, т.е. количественное отражение фактического состояния и изменения явлений природы и общества или уже – жизнедеятельности людей, например, их хозяйственной деятельности.

Во-вторых. Сущность категории **управление** означает *активное воздействие управляющего органа на управляемый объект с целью обеспечения его эффективного функционирования*.

Общая структура системы управления видна на следующей схеме (см. рис.):

В-третьих. *Активное воздействие* на объект (хозяйственную деятельность) обеспечивается соответствующими управляющими функциями, что отражено на схеме.

Планированием: *разработка программы действия объекта для достижения поставленной цели.*

Учетом: количественное отражение *фактических результатов* действия объекта управления, например, хозяйственной деятельностью.

Анализом: выявление и измерение влияния факторов (причин), вызывающих отклонения фактических результатов действия объекта от запланированных с выработкой вариантов управленческих решений по устранению отрицательных и закреплению положительных факторов.

Регулированием: выбор, обоснование, принятие и исполнение *оптимального* управленческого решения на основе результатов анализа.

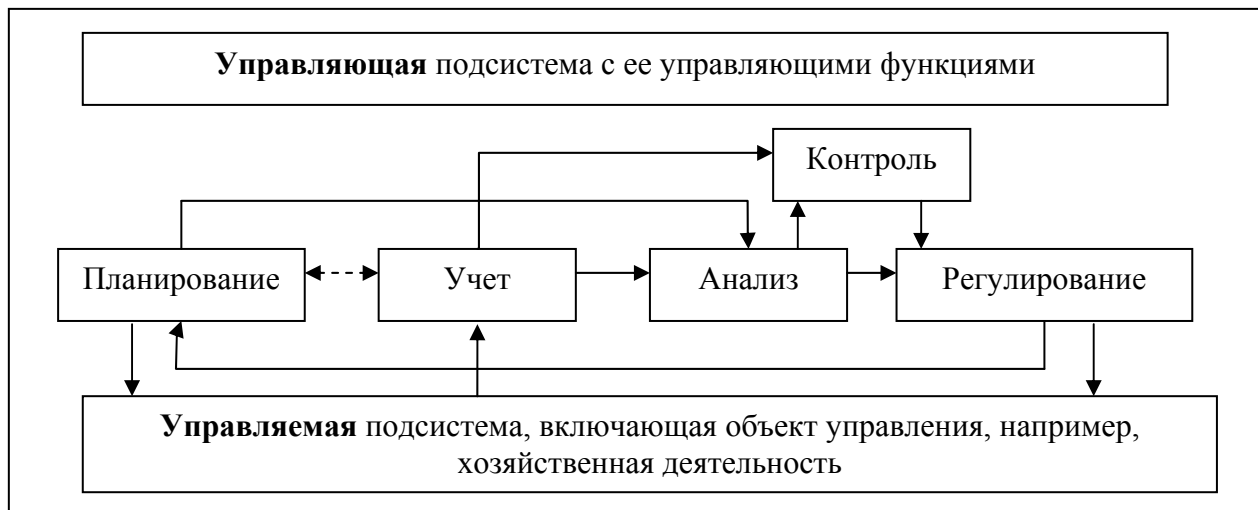


Рис. Общая структура системы управления

Общим **объектом** всех этих управляющих функций, т.е. системы управления хозяйственной деятельностью, является сама хозяйственная деятельность, включающая все основные группы процессов:

- функциональные: формирования потребительских свойств продукции;
- натуральные: производство этой продукции с уже заданными ее функциями;
- экономические: формирование, распределение и перераспределение стоимости этой продукции;
- социальные: обеспечение нормальных условий труда, отдыха и быта работников, сохранение и улучшение их физического и духовного здоровья;
- экологические: сохранение природной среды от вредного действия производства продукции.

Такой подход к рассмотрению сущности и содержания управления, его объекта и основных управляющих функций соответствует методологическому положению **теории научного познания** – объективная реальность (объект) изучается многими науками, каждая из которых исследует в нем только свои специфические стороны или отношения.

Из вышерассмотренного сущности категории учета, его места и выполняемой им роли в системе управления, его объекта и предмета видно, что публикуемый в специальной литературе и рекомендуемый для практики *управленче-*

ский учет полностью подменяет систему управления со всеми ее функциями. Такое преувеличение роли управленческого учета теоретически и практически не соответствует реальной действительности.

Если бухгалтер наряду со своей профессией овладел еще другими профессиями и качественно выполняет сам в небольшой организации все управляющие функции (а может быть еще и дополнительные – по уборке и охране помещения), то это не является основанием назвать всю им выполняемую работу управленческим учетом по его основной профессии. Объективно существует принципиальное различие между *управляющей функцией в технологии управления* и профессионалом-исполнителем одной или нескольких управляющих функций. Уместно здесь вспомнить международный стандарт «примат содержания перед формой», т.е. форма (название), в данном случае *управленческий учет*, не отражает своего содержания, т.е. отражения только фактического результата хозяйственной деятельности (учета), а не его планирования, анализа, контроля и других технологических управляющих процессов.

Вышеизложенное в определенной степени объясняет практически отсутствие такого отдельного вида управленческого учета. Бухгалтерский учет своей спецификой выполняет свою определенную роль в технологии среднесрочного (текущего) управления хозяйственной деятельностью предприятия, а оперативный учет – в краткосрочной (оперативной) системе управления.

Таким образом, управленческий учет – это только одна самостоятельная функция в управляющей подсистеме, выполняющая роль обеспечения оперативной системы управления хозяйственной деятельностью *только фактической информацией* о ее результатах в данной системе управления. Это обеспечение осуществляется по специфической непростой технологии, предписываемой определенной учетной методикой. Содержание этой методики зависит, с одной стороны, от объекта управления, т.е. хозяйственной деятельности в целом или ее отдельных процессов (натуральных, экономических, социальных, экологических и др.) и, с другой стороны, зависит от вида систем управления: оперативной (краткосрочной), текущей (среднесрочной) и перспективной (долгосрочной). В связи с этим роль функции учета в управляющей подсистеме может выполнять соответствующий ее названия вид учета: оперативный, текущий перспективный (долгосрочный), а внутри их соответственно процессом объекта хозяйственной деятельности: натуральный, экономический (стоимостной), социальный и др. Место бухгалтерского учета находится в текущей (среднесрочной) системе экономического управления, т.е. в системе управления стоимостью за отчетные плановые периоды по данным бухгалтерской отчетности. Место же оперативно-экономического учета, на который больше похож рекомендуемый в литературе управленческий учет находится в оперативной экономической системе управления, т.е. в системе краткосрочного (внутри месяца) управления затратами в процессе производства продукции, приобретения материальных ресурсов и реализации продукции.

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И КИТАЯ

Сунь Линь, д. э. н., доцент, университет Фудан, г. Шанхай, Китай;

Е.Б. Абдалова, к. э. н., доцент, СПбГУЭФ, г. Санкт-Петербург,

Российская федерация

Развитие рыночной экономики в странах, которым многие десятилетия была присуща командно-административная, централизованно управляемая экономика с подавляющим преобладанием в ней государственной формы собственности, потребовало коренных изменений в сфере бухгалтерского учета. Эти изменения были связаны с изменением приоритетов в формировании информации, в первую очередь для основных групп пользователей, представляющих ресурсы для организаций, а не для различных государственных структур, выполняющих надзорные функции. Существенное влияние на организацию бухгалтерского учета оказывали новые явления, присущие системе хозяйствования в условиях рыночных отношений, важнейшими из которых являлись:

- глобализация экономики в форме создания транснациональных корпораций;
- развитие средств коммуникации;
- выделение новых объектов бухгалтерского учета и прежде всего, интеллектуальных;
- расчленение единого бухгалтерского учета на финансовый, налоговый, управленческий и т.д.;
- в связи с выходом на мировые рынки возникла объективная необходимость трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с едиными общепринятыми мировыми стандартами.

В отличие от «шоковой терапии», которая была предпринята для всей экономики России в 1992-1998 годах с целью оздоровления экономики государства и вывода ее из кризиса, в бухгалтерском учете России реформа проводилась последовательно и поэтапно.

Первый этап процесса реформирования бухгалтерского учета приходится на 1989 – 1992 гг. В этот период в стране создаются предприятия с участием иностранного капитала, а также первые акционерные общества. Существовавшие документы в области регулирования бухгалтерского учета были направлены на обслуживание интересов командно-административной, централизованной экономики, что выражалось в преимущественном формировании натуральных показателей товарного производства и обращения. Отсутствовали механизмы признания и оценки кругооборота капитала, дохода и общественного продукта на микроуровне. Необходимо было перестроить план счетов, а также Положения о бухгалтерских отчетах и балансах, Положение о главных бухгалтерах и т.д., которые не отвечали требованиям формирования информации о рыночных процессах в экономике и функционирования организаций на основе различных

форм собственности. К концу 1991 г. с участием экспертов Центра по транснациональным корпорациям ООН был подготовлен новый План счетов бухгалтерского учета, который, несмотря на сознательно сохраненную преемственность с прежним (структура построения, наименования и порядок кодирования счетов и субсчетов), претерпел концептуальные изменения и стал ориентирован на рыночные условия хозяйствования. 20 марта 1992 г. было утверждено Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, заменившее собой два прежних нормативных акта, регулирующих организацию учета на предприятиях: Положения о бухгалтерских отчетах и балансах, Положение о главных бухгалтерах. Цель нововведений состояла в формировании точной и достоверной информации о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия, необходимой как для оперативного руководства и управления предприятием, так и для использования инвесторами, кредиторами, банками, государственными органами и другими заинтересованными юридическими и физическими лицами. Принятие этих документов окончательно утвердило принцип бухгалтерского учета доходов по методу начисления, в отличие от существовавшего ранее принципа признания выручки от реализации по факту поступления денежных средств.

Второй этап – с 1993 года по 1997 год. В это время в России на качественно новом уровне продолжается работа по совершенствованию бухгалтерского учета. К разработке нормативных и законодательных актов привлекаются общественные объединения и ассоциации профессиональных работников бухгалтерского учета и аудита. С 1994 года в России начали вводиться в действие первые национальные стандарты по бухгалтерскому учету, которые получили название положения по бухгалтерскому учету или сокращенно ПБУ, а именно, «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/94), «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» (ПБУ 2/94), «Учет имущества и обязательств организации, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/95), «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/96) и т.д.. В ноябре 1996 года был принят Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете». Данный закон определил, что основными целями законодательства о бухгалтерском учете являются: обеспечение единообразного ведения учета имущества, обязательств и хозяйственных операций; составление и представление сопоставимой и достоверной информации об имущественном положении организаций и их доходах и расходах, необходимой пользователям бухгалтерской отчетности. Логическим завершением этого этапа развития бухгалтерского учета стало принятие в 1997 году Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и президентским советом Института профессиональных бухгалтеров Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Третий этап – 1998 – 2003 гг. В 1998 году Правительство РФ принимает программу реформирования бухгалтерского учета, которая определила следующие основные направления: совершенствование нормативно-правового регулирования, методическое и кадровое обеспечение, международное сотрудничество.

В этот период были приняты следующие документы: «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), «Учет МПЗ» (ПБУ 5/98), «Учет основных средств» (ПБУ 6/97), «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98), «Условные факты хозяйственной деятельности» (ПБУ 8/98), «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98) и т.д. Однако все поставленные задачи на этом временном отрезке как по объективным, так и по субъективным причинам решить не удалось.

Четвертый этап связан с принятием в 2004 году новой Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу. Цель данного этапа состояла в дальнейшем развитии бухгалтерского учета и отчетности, создании инфраструктуры для применения МСФО, усилении контроля качества бухгалтерской отчетности и повышении качества специалистов в области учета, аудита, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Пятый этап связан с принятием в 2010 году Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности», который вводит обязательное представление консолидированной отчетности российскими организациями в формате МСФО. Дальнейшее направление развития реформ определено Министерством финансов РФ в плане по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе Международных стандартов финансовой отчетности на 2012 – 2015 гг.

Представим обзор этапов реформирования бухгалтерского учета и отчетности в Китае.

Процесс реформирования системы регулирования бухгалтерского учета в Китае можно охарактеризовать также как постепенный и последовательный, соответствующий темпу экономических реформ в стране.

Со времени принятия Политики реформ и открытости развитие регулирования бухгалтерского учета в Китае прошло четыре этапа, которые характеризуются следующими особенностями как экономического развития, так и соответствующей ему системе учета и отчетности.

Первый этап (1978 – 1992) характеризуется наличием товарной экономики. Отчетность о деятельности отдельных компаний не представлялась в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности.

Второй этап (1992 – 2000) – это период привлечения иностранных инвестиций, создания системы бухгалтерского учета для пилотных акционерных обществ.

Третий этап (2001 – 2007) – для этого периода характерно параллельное существование китайской (национальной) системы бухгалтерского учета и положений по бухгалтерскому учету, частично интегрированных с МСФО;

Четвертый этап (с 2007 по настоящее время) можно описать как период интеграции национальных стандартов с МСФО, в течение которого китайские положения по бухгалтерскому учету по своей сути были приведены в соответствие с нормами МСФО.

Таким образом, последовательные реформаторские действия в области учета и отчетности способны обеспечить информационные требования заинтересованных пользователей в условиях работы организаций в странах с переходной экономикой.

FIXED TANGIBLE ASSETS ANALYSIS IN ASPECT OF CASH FLOWS

*R. Subačienė, assoc. prof. dr., K. Senkus, lect. dr.,
Vilnius University, Lithuania*

Introduction. In conditions of free market and strong competition economy every company seeks to earn more profit as a guarantee for company's expansion and continuance of activities. Usually, most authors analyse this problem in certain aspects: sales profitability, return of assets or return of equity. It is also very important to evaluate the cash flows of the company, to estimate the coherence between profitability and cash flows.

Fixed tangible assets usually form an important part in each company's activity and according to database of Statistics of Lithuania presents more than 70 per cent of total assets in average Lithuanian company [1]. This shows the importance of the economic element and pinpoints the relevance to analyse it not only in aspect of company's profit, but in cash flows, too.

The goal of the article is to prepare analysis method of the net cash flows to fixed tangible assets ratio.

Resources of the research – Lithuanian and foreign authors' scientific literature, data bases of Statistics Lithuania, etc.

Methods of the research – analysis of scientific literature and statistical data, analysis of net cash flows from fixed tangible assets factors, systematisation, comparison and summary of information, explanation of factors.

Ordinary methods of analysis of fixed tangible assets

There are three main approaches of fixed tangible assets analysis described: horizontal analysis, which identifies changes that have occurred over an accounting period; vertical analysis, which evaluates structure of the object; and comparative analysis, which estimates different aspects of company's activity and is based on ratios.

Ratios help managers to monitor the performance of their operations and evaluate their efforts in meeting a variety of goals. By tracking a selected set of ratios, managers are able to maintain a fairly accurate perception of the effectiveness and efficiency of their operations [2]. Ratios are generally classified by the type of information they provide and can be divided to five common ratio groups: liquidity, solvency, activity, profitability, operating. Liquidity ratios measure a business's ability to meet its short-term obligations (one year or less). Solvency ratios measure business's ability to meet its long-term obligations (over one year). Activity ratios are used to measure the effectiveness of how the assets have been managed. Profitability ratios measure the efficiency of management in achieving profit margins and return-on-investment goals. Operating ratios assist management in determining how

efficient the operations are [3]. Sources for analysis are mostly based on financial statements, but additional reports and accounting registers may be used as well. C. Gowthorpe [4] supports an idea that a typical set of financial statements contains many figures, and it is possible to calculate almost infinite permutations expressing their relative dimensions. J. Mackevičius [5] explains that there is no meaning in calculating many ratios. It is important to select and calculate only those ratios, which are applicable in practice and most informative. Author offers to use more than two or three ratios in the process of the evaluating the company's chosen aspect.

All described approaches and accounting information sources include analysis of fixed tangible assets as a part of total assets or fixed assets, but previously mentioned authors do not offer to study fixed tangible assets apart.

Net cash flows to fixed tangible assets analysis method

Various authors [4; 6; 7; 8] in the process of analysis of fixed tangible assets pay more attention to structure of this type of assets and to effectiveness of fixed tangible assets, expressed as turnover of fixed tangible assets or profitability of fixed tangible assets. The latter ratio for the use of deeper analysis is usually expanded to several more detailed ratios/factors, which show relationships between profitability of fixed tangible assets and other economic elements of company.

Each ratio demonstrates a certain aspect of company's activity; however, ratios are not entirely independent from one another as in the case of fluctuation in one ratio value, it can have influence on changes in another ratio value. Du Pont pyramid system of analysis is [9] applied to assess the interconnection of ratios. The key principle of this type of analysis lies in the fact that ratios are divided into multipliers which in their turn are divided into comparative ratios or absolute ratio elements. The only difference is within chosen divided ratios [10].

According to L. Berstein [11] Du Pont pyramid analysis can be used for evaluation of return on assets ratio decomposed to ratio elements, which are shown in figure 1.

As it is shown in figure 1 there are two factors: net profit margin and turnover of assets, influencing the profitability of assets. Influence of these factors may be expressed in two ways: increase of net profit margin increases profitability of assets, acceleration of turnover of assets improves company's financial condition and also increases profitability of assets. On the other hand, if net profit margin decreases and turnover of assets slows down, the profitability of assets decrease [11]. For the purpose of deeper analysis decomposed ratios may be disaggregated too.

According to this method, important information is provided not only on return on assets, but also about company's profitability, effectiveness of activity and other

aspects, which help management to make appropriate decisions. Nevertheless, this approach does not estimate cash flows. Nowadays, when most purchasing and sale transactions follow on loan, it is very important for the management of the company to evaluate and manage cash flows.



Fig. 1. Decomposition of return on assets ratio

For the purpose of fixed tangible assets analysis in aspect of cash flows, authors of the article propose to use principle of Du Pont pyramid. For evaluation of net cash flows to fixed tangible assets the following formula is used [12]:

$$\text{Net cash flows from fixed tangible assets} = \frac{\text{Net cash flows}}{\text{Fixed tangible assets}}$$

Authors of the article offer to decompose this ratio to three ratios, refer to figure 2 for the details. Those ratios should be evaluated as first level factors, which have the biggest impact on net cash flows to fixed tangible assets ratio: net profit to fixed tangible assets, net profit to sales revenue and net cash flows to sales revenue. Net profit to fixed tangible assets ratio expresses, how much monetary units of net profit fall to one monetary unit of fixed tangible assets, how managers of companies are capable of using fixed tangible assets and earn profit. Net profit to sales revenue ratio measures management’s overall effectiveness in generating sales and controlling expenses. Net cash flows to sales revenue ratio show how much sales revenue generates cash flows.

Additionally, for deeper analysis of net cash flows to sales revenue ratio may be disaggregated to second level factors: types of cash flows – net cash flows from operating activities, net cash flows from investing activities, net cash flows from financing activities and effect of changes in exchange rates; and types of sales revenue – sales revenue from provided services, sales revenue from goods for resale, sales revenue from produced products.

For evaluation of trends and fluctuations of net cash flows to fixed tangible assets ratio, it is appropriate to base the calculations on 3 – 5 year data.

Such pyramid system of analysis of net cash flows to fixed tangible assets ratio identifies problems and provides more information for dealing with them. It also shows the reasons for them because the system of the pyramid analysis combines various ratios.

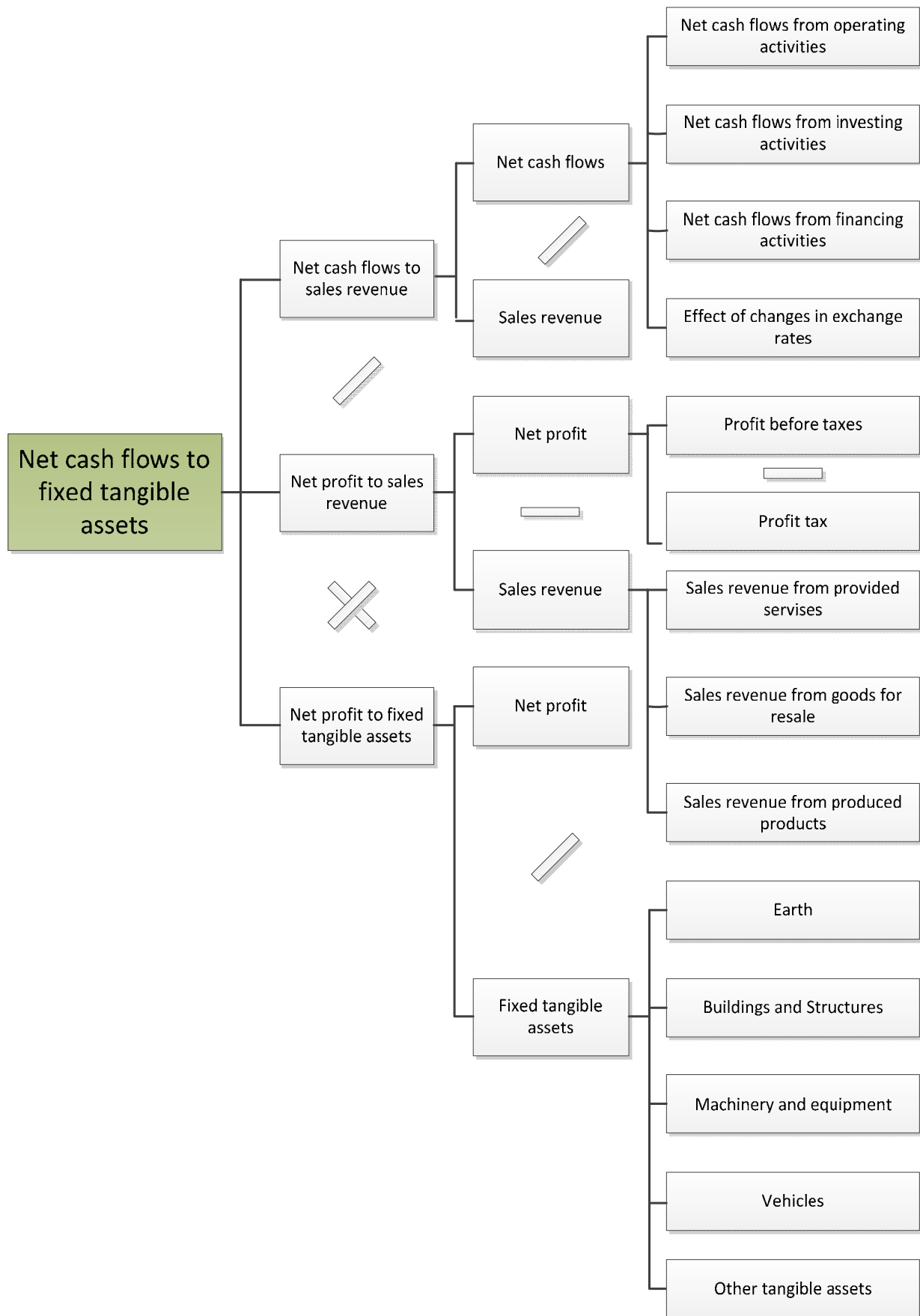


Fig. 2. Pyramid analysis of net cash flows to fixed tangible assets

Conclusions. Usually authors present three approaches of analysis: horizontal analysis, vertical analysis and comparative analysis. Any type of analysis approaches help managers to monitor the performance of their operations and evaluate their efforts in meeting different goals. In the process of analysis of fixed tangible assets various authors pay more attention to the structure of fixed tangible assets, turnover of fixed tangible assets or profitability of fixed tangible assets.

Each ratio discloses a certain aspect of a company's activity and is not entirely independent but is related to the other ratios. Du Pont pyramid system of analysis is used for evaluation of the relationships among ratios. The key principle of system's pyramid analysis is that ratios are divided into multipliers which in their turn are divided into comparative ratios or absolute ratio elements.

Authors of the article propose to decompose net cash flows to fixed tangible assets ratio to three ratios – first level factors: net profit to fixed tangible assets, net profit to sales revenue, net cash flows to sales revenue and other ratios – second level factors: net cash flows from operating activities, net cash flows from investing activities, net cash flows from financing activities and effect of changes in exchange rates, sales revenue from provided services, sales revenue from goods for resale, sales revenue from produced products. This method of analysis of net cash flows to fixed tangible assets combines various ratios, identifies problems and shows their reasons.

References

1. Statistical databases [On-line] // Statistics Lithuania: [web-page]. – Access at: <http://www.stat.gov.lt/en/pages/view/?id=1350>.
2. Andrew, W.P., Damitio, J.W., Schmidgall, R.S. (2007). Financial Management for the Hospitality Industry. – New Jersey: Pearson Prentice Hall.
3. DeFranco, A. L., Lattin, T. W. (2007) Hospitality Financial Management. – USA, New Jersey: John Wiley&Sons, Inc.
4. Gowthorpe, C., (2005) Business Accounting and Finance (2nd edition). Cengage Learning EMEA.
5. Mackevičius J. (2009) Audit and Analysis of Financial Statements (Finansinių ataskaitų auditas ir analizė). – Vilnius: TEV.
6. Juozaitienė, L. (2000). Corporate Finance: Analysis and Management (Įmonės finansai: analizė ir valdymas). Šiauliai: Publishing House of Šiauliai University.
7. Aleknevičienė V. (2009) Management of Corporate Finance (Įmonės finansų valdymas). – Kaunas: Public Company „Spalvų kraštė“.- 432p.
8. Ratios for Evaluation of Company's Financial State (Įmonių finansinės būklės vertinimo rodikliai) 2000 – 2003. – Vilnius: Public company “Researches of statistics”, 2004.
9. Mackevičius J., Poškaitė D. Methodologies of Assets Profitability Analysis (Turto pelningumo analizės metodikos) // Management of Organizations: Systematic Researches (Organizacijų vadyma: sisteminiai tyrimai), 1999. – Vol. 9 – P. 65-78.
10. Subačienė R., Villis L. System of Analysis of Total Liabilities to Total Assets Ratio // Economics, 2010. – Vol. 89 (2) – P. 120-129.
11. Bersntein. L. (1993) Financial Statement Analysis. Boston: Irwin.
12. Senkus K. Formation and Analysis of Cash Flows // Management of Organizations: Systematic Researches (Organizacijų vadyma: sisteminiai tyrimai), 2005. – Nr.33. – P.157.

ПРАВОВЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

*Р. Харя, доктор экономики, доцент, Молдавская Экономическая
Академия, г. Кишинев, Республика Молдова*

Законодательство Республики Молдова предоставляет некоммерческим организациям возможность осуществлять хозяйственную деятельность. Ограничение существует только для деятельности, которая не связана с основной целью организации (ст. 188 (1), Гражданский кодекс; ст. 26 (1), Закон об общественных объединениях).

Для осуществления хозяйственной деятельности, не вытекающей непосредственно из уставных целей, некоммерческие организации могут создавать хозяйственные субъекты или общества и кооперативы (ст. 188 (2), ГК; ст. 26 (2), Закон об общественных объединениях).

Аспекты регулирования экономической деятельности некоммерческих организаций (далее – НКО):

Нормативные положения согласно уставу НКО:

- Экономическая деятельность осуществляется только если это разрешено уставом НКО.

- Определяется форма осуществления предпринимательской деятельности:

- в рамках обычной деятельности НКО;

- посредством хозяйствующего субъекта, основанным НКО.

- Определяются конкретные цели использования прибыли, полученной в результате экономической деятельности НКО в соответствии с уставными целями.

В рамках обычной деятельности НКО:

- Экономическая деятельность осуществляется только тогда, когда это соответствует уставным целям.

- Подготовка годового бюджета, в котором указываются категории расходов НКО, которые могут быть покрыты за счет доходов от предпринимательской деятельности.

- Финансовые отчеты по экономической деятельности представляются отдельно от обычных отчетов.

Посредством хозяйствующего субъекта, основанным НКО:

- Указывается правовая форма для осуществления деятельности созданных предприятий:

- общество с ограниченной ответственностью (ООО);

- акционерное общество (АО);

- кооператив;

- другие формы, предусмотренные законодательством.

- Указывается доля прибыли (в %), которая будет распределена НКО, и конкретные цели ее дальнейшего использования.

Налогообложение НКО и социального предприятия:

- Товарооборот или доходы от экономической деятельности в сумме, превышающей 600000 леев за последние 12 месяцев, предусматривают регистрацию как плательщика **НДС** (ст. 112, Налоговый кодекс).
- Производство, переработка или импорт товаров, подлежащих обложению **акцизом**, определяет обязательство оплаты этих пошлин (ст. 120, НК).
- Владеет землей, зданиями, машинами и другими помещениями, исчисляют и уплачивают **налог на недвижимое имущество** (ст. 277, НК).
- **Местные налоги** выплачивает только хозяйствующий субъект, созданный НКО (ст. 290, НК).
- В случае если НКО обладает собственным автомобилем, оплачивает **дорожный налог** (ст. 337, НК).
- Если НКО импортирует товары и услуги, оплачивает **таможенные пошлины** (Таможенный кодекс).
- Побочный бизнес, который не очевиден из уставных целей, но осуществляется НКО, облагается **подходным налогом в размере 12%** (ст. 53, НК).

Налоговые льготы для НКО и социального предприятия:

- Налогооблагаемая прибыль, которая остается в НКО или у юридического лица (реинвестиция), облагается **0%** налога на прибыль (ст. 15, НК).
- НКО освобождаются от подоходного налога, если доходы используются для покрытия уставных целей (ст. 52, НК).
- Не облагаются налогом доходы от уставной деятельности в виде спонсорства, гранты, благотворительные пожертвования и т.д. (ст. 52, НК).
- Доходы от случайных мероприятий, как мероприятия по сбору средств, фестивали, лотереи, лекции, используемые в социальных или профессиональных целях, в соответствии с их статусом, освобождаются от **налога на прибыль** (ст. 15, НК).
- Услуги по обучению, производству книг и периодических изданий освобождаются от уплаты **НДС** (ст. 103, НК).

- **Местные налоги и сбор за использование воды** не оплачивают НКО, поскольку они не зарегистрированы как субъект предпринимательства (ст. 290 и 302, НК).

Структура доходов от деятельности НКО в Молдове представлена на рисунках 1 и 2.

Учет результатов деятельности социального предпринимательства:

В рамках обычной деятельности НКО:

- учет экономической деятельности ведется отдельно от обычной деятельности НКО;
- отчеты НКО различным государственным учреждениям представляются отдельно по экономической деятельности;
- финансовые результаты (прибыль или убыток) от предпринимательской деятельности рассчитываются отдельно и представлены в отчетности за пределами основной деятельности НКО;

– используются различные методы учета доходов от разных видов деятельности.

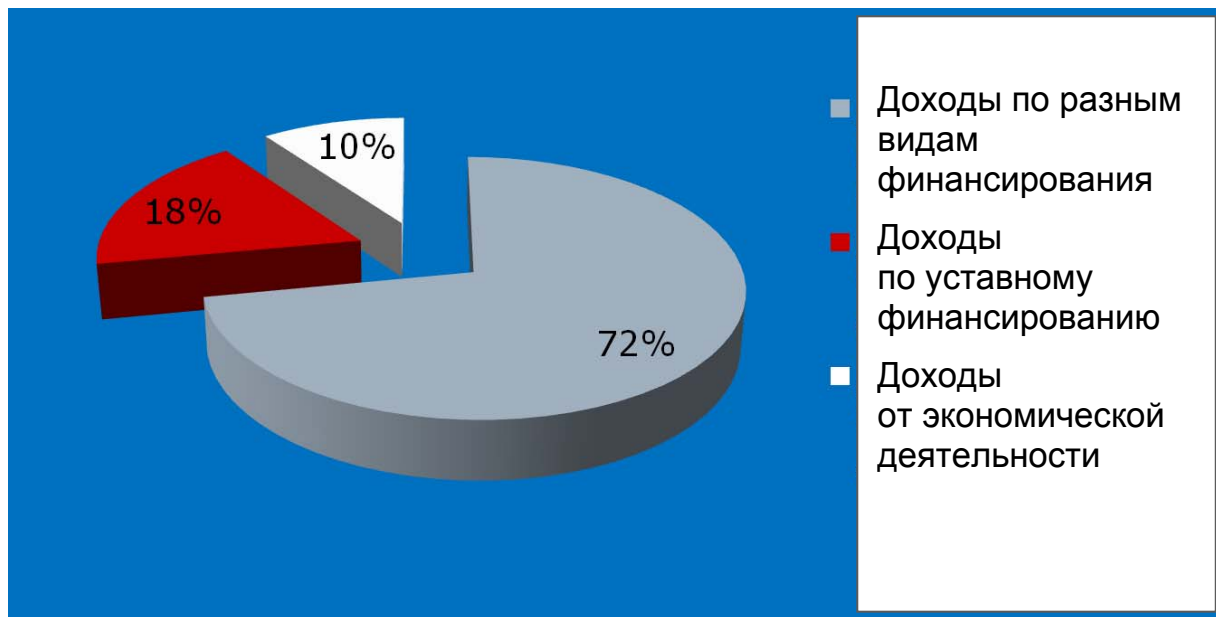


Рис. 1. Структура доходов от деятельности НКО в Молдове



Рис. 2. Структура среднего дохода НКО в Молдове

Посредством хозяйствующего субъекта:

- учет экономической деятельности ведется аналогично другим хозяйствующим субъектам;
- отчетность НКО имеет сводный характер (консолидированная отчетность);
- положительный финансовый результат от предпринимательской деятельности (прибыль) распределяется на основании решения руководства НКО;
- могут быть использованы такие виды источников как заемные средства и банковские кредиты;
- НКО может реинвестировать любой доступный источник, не ставя под угрозу собственную деятельность.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО РЕОРГАНИЗАЦИИ В ФОРМЕ ВЫДЕЛЕНИЯ

Н.А. Ходикова, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В данной статье рассмотрен действующий порядок проведения реорганизации предприятия в форме выделения.

Согласно части первой ст.53 Гражданского кодекса РБ (далее – ГК) реорганизация юридического лица может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования. При этом согласно части четвертой ст.53 ГК юридическое лицо считается реорганизованным с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица.

Остановимся более подробно на такой форме реорганизации, как выделение. Ст. 54 ГК определяет, что при выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них в соответствии с разделительным балансом переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица.

Для целей бухгалтерского учета факт проведения реорганизации юридического лица должен быть подтвержден документально. К документам, без наличия которых нельзя приступить к формированию бухгалтерской отчетности при реорганизации, относятся:

- учредительные документы вновь образованных организаций;
- свидетельства об их государственной регистрации;
- решение о реорганизации (договор о слиянии или присоединении);
- передаточный акт и (или) разделительный баланс.

В решении (договоре) указывается конкретная форма реорганизации. Этот документ составляется в произвольной форме. В нем отражаются:

- сроки проведения инвентаризации имущества и обязательств;

- способ оценки передаваемого (принимаемого) в порядке правопреемства имущества и обязательств;
- размер и порядок формирования уставного фонда возникающих организаций и реорганизуемой компании;
- особенности распределения чистой прибыли реорганизуемых организаций, а также лицо, которое отвечает по обязательствам реорганизуемой фирмы, возникающим в результате ее текущей деятельности после утверждения передаточного акта (разделительного баланса).

В передаточном акте и разделительном балансе согласно статье 55 ГК РФ устанавливается порядок правопреемства по всем обязательствам реорганизованного юридического лица, в т.ч. по обязательствам, оспариваемым сторонами. Типовые формы передаточного акта и разделительного баланса законодательно не утверждены, поэтому данные документы могут быть составлены в произвольной форме.

Такой баланс должен содержать общую информацию о реорганизации общества (полное наименование реорганизуемого юридического лица и его правопреемников, организационно-правовая форма, дата и форма реорганизации, правопреемство).

В самом балансе должны быть отражены активы, обязательства и собственный капитал реорганизуемого предприятия, а также распределение балансовых статей между балансами правопреемников. Разделительный баланс формируется на основе данных инвентаризации имущества и обязательств реорганизуемого предприятия.

Отметим, что в ГК РФ говорится о передаточном акте и разделительном балансе, следовательно, необходимо составлять два этих документа.

Рассмотрим, обязательно ли при реорганизации в форме выделения передаваемые активы и обязательства должны балансировать между собой (актив = пассив) или же при передаче активов и обязательств, сумма передаваемых активов может не соответствовать сумме переданных обязательств, и тогда итоги актива и пассива передаваемого баланса будут не соответствовать.

Бухгалтерский учет основан на составлении двойной записи и обязательном равенстве актива и пассива баланса. Следовательно, для достижения равенства актива и пассива балансов всех организаций, образованных в результате реорганизации (выделения), необходимо разработать механизм, обеспечивающий достижение равенства при распределении активов и обязательств по всем обществам. Для «выравнивания» значений актива и пассива баланса можно произвести распределение Собственного капитала таким образом, чтобы сохранить балансовое равенство по всем выделяемым обществам. В качестве резерва можно использовать Нераспределенную прибыль прошлых лет и непокрытый убыток прошлых лет.

Следует сказать, что теоретически такое разделение провести вроде бы и легко, но в основе реорганизации в форме выделения лежат в первую очередь технологические процессы или распределяемые виды деятельности, вклады учредителей и решения собственников. Все вышеперечисленные факторы и принятые по ним решения, могут быть таковыми, что одним выделяемым организациям предназначено больше активов, но меньше обязательств, другим наоборот. То есть возможность составления передаточного баланса, в котором активы и пассивы не неравны, существует.

Предположим, что учредители организации «С» приняли решение провести реорганизацию предприятия путем выделения из ее состава другой организации «А». В ходе проведения реорганизации и после нее организация «С» продолжает работать. У этой организации числятся остатки по счетам на начало отчетного года. И передача активов и обязательств при проведении реорганизации, произошедшей в течение отчетного года, не отраженная в бухгалтерском учете для этой организации, просто невозможна.

Поэтому рассмотрим второй вопрос: надо ли составлять корреспонденцию счетов при проведении операций по реорганизации в форме выделения у передающей и вновь образованных организациях.

Согласно статье 8 Закона «О бухгалтерском учете и отчетности», организация непрерывно ведет бухгалтерский учет с момента ее создания до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь. В то же время все хозяйственные операции подлежат своевременной регистрации на счетах бухгалтерского учета.

При реорганизации в форме выделения у реорганизуемой организации «С» меняется только объем имущества и обязательств. Текущий отчетный год для нее не прерывается, счет учета прибылей и убытков она не закрывает и заключительную бухгалтерскую отчетность не формирует.

Рассмотрим пример, когда учредители приняли решение о проведении реорганизации в форме выделения. Организация занимается двумя видами деятельности: производит продукцию и осуществляет торговую деятельность. Каждый из учредителей курировал свой вид деятельности: Учредитель №1 – производство продукции, Учредитель №2 – торговую деятельность. В основу выделения положено разделение по видам деятельности. Учредитель №1 остается работать в организации «С», для Учредителя №2 выделяется организация «А».

Вклады учредителей в соответствии с учредительными документами равны: Учредитель №1 = 1200 руб., Учредитель №2 = 800 руб.

По состоянию на отчетную дату баланс этой организации имеет следующий вид (табл. 1).

Таблица 1

Баланс организации «С» на момент проведения реорганизации
(в форме выделения)

Наименование показателя	Сумма млн руб.
Активы	
Основные средства	1000
Запасы и затраты	2400
Налоги по приобретенным товарам, работам, услугам	500
Готовая продукция и товары для реализации	3000
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	1500
Баланс	8400
Пассивы	
Уставный капитал	2000
Нераспределенная прибыль	500
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	3000
Расчеты с бюджетом	1000
Расчеты по заработной плате	1100
Расчеты с разными дебиторами	800
Баланс	8400

Составим разделительный баланс, с условием, что при разделении имущества и обязательств данные актива и пассива вновь созданных балансов не равны и «выравнивание» значений актива и пассива баланса не производится.

Разделительный баланс

Утвержден
на общем собрании участников
30.04.2012

Организация «С»

г. Полоцк

30 апреля 2012 г.

10 марта 2012 г. на общем собрании участников было принято решение о реорганизации Организации «С» путем выделения Организация «А».

Размер уставного капитала Организации «С» до реорганизации – 2000 млн руб., в том числе Учредитель № 1 = 1200 млн руб., Учредитель № 2 = 800 млн руб.

В результате проведения реорганизации к Организации «А» переходят имущество и обязательства Организации «С» в следующем составе (табл. 2):

Таблица 2

Состав имущества и обязательств, подлежащих разделению

Наименование показателя	Сумма млн руб.	Распределение активов и обязательств между реорганизуемой и выделяемой организацией	
		Организация «С»	Организация «А»
Активы			
Основные средства	1000	600	400
Запасы и затраты	2400	2300	100
Налоги по приобретенным товарам, работам, услугам	500	250	250
Готовая продукция и товары для реализации	3000	1200	1800
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	1500	1000	500
Баланс	8400	5350	3050
Пассивы			
Уставный фонд	2000	1200	800
Нераспределенная прибыль	500	400	100
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	3000	1500	1500
Расчеты с бюджетом	1000	500	500
Расчеты по заработной плате	1100	700	400
Расчеты с разными дебиторами	800	500	300
Баланс	8400	4800	3600

Имущество, указанное в разделительном балансе, оценено следующим образом:

- основные средства и нематериальные активы – по остаточной стоимости;
- материально-производственные запасы – по фактической себестоимости;

Имущество и обязательства распределены между правопреемниками по видам их уставной деятельности.

Генеральный директор _____ Иванов А.А.
 Главный бухгалтер _____ Петрова О.Н.

Рассмотрим, какие счета бухгалтерского учета можно использовать при отражении операций по реорганизации у стороны передающей активы и обязательства.

Согласно Типовому плану счетов бухгалтерского учета, утвержденному Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и

признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов» (далее ТПС № 50)

Счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты» предназначен для обобщения информации о расчетах, в том числе по передаче имущества, с филиалами, представительствами и иными обособленными подразделениями организации, имеющими отдельные балансы.

Счет 75 «Расчеты с учредителями» предназначен для обобщения информации о расчетах с собственниками имущества (учредителями, участниками) организации по вкладам в уставный фонд организации, выплате дивидендов и других доходов от участия в уставном фонде организации и др.

Счет 06 «Долгосрочные финансовые вложения» предназначен для обобщения информации о наличии и движении вложений в ценные бумаги других организаций, облигации государственных и местных займов (если установленный срок их погашения превышает 12 месяцев), уставные фонды других организаций и т.п., а также предоставленных другим организациям займов (на срок более 12 месяцев), вкладов участников договора о совместной деятельности в общее имущество простого товарищества.

Счет 91 «Прочие доходы и расходы» предназначен для обобщения информации о прочих доходах и расходах отчетного периода, непосредственно не связанных с текущей деятельностью организации, в том числе по инвестиционной и финансовой деятельности.

По нашему мнению из вышерассмотренных счетов наиболее оптимальным будет использование счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Рассмотрим на упрощенном примере порядок отражения операций по реорганизации (в форме выделения) у организации, выделяющей из своего состава другую организацию, использовав данные предыдущего примера.

Тогда на счетах бухгалтерского учета у передающей стороны по передаче активов и обязательств организации А и В будет иметь место следующая корреспонденция счетов (табл. 3).

Из таблицы видно, что у Организации «С» выделение активов и обязательств в пользу Организации «А» приведет к получению убытка.

При составлении корреспонденции счетов по операциям, связанным с реорганизацией, следует учесть:

Во-первых, распределять имущество следует в соответствии с уставной деятельностью выделившихся организаций, а также с функциональным назначением имущества, которое им передают.

Во-вторых, надо не забыть про собственный капитал. Например, вместе с передачей переоцененного средства следует передать и соответствующую сумму добавочного капитала. Если передаваемые основные средства были приобретены за счет целевых поступлений, то при их передаче должно быть передано и сальдо по счету 98 "Доходы будущих периодов".

Таблица 3

Корреспонденция счетов по отражению операций по реорганизации в форме выделения у передающей стороны.

Содержание операции	дебет	кредит	Сумма, млн руб.
Передача активов организации «А»	91	01,10,18, 41,60	3050
Передача обязательств организации «А»	60,76,84, 68,76	91	2800
Результат от реорганизации (3050-2800=250)	84	91	250
Возврат вклада из уставного фонда Учредителю №2	80	75	800

В-третьих, вместе с имуществом должно быть передано и сальдо по регулирующим счетам.

Кроме того, дебиторскую и кредиторскую задолженность по одному и тому же контрагенту лучше передавать одному из правопреемников.

Как правило, кредиторскую задолженность реорганизуемого предприятия распределяют между правопреемниками пропорционально величине переходящих к ним активов. В таком же порядке распределяется собственный капитал предприятия.

Литература

1. Закон Республики Беларусь Верховного Совета Республики Беларусь от 18.10.1994 № 3321-ХІІ «О бухгалтерском учете и отчетности»
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-3
3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении Инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов»

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ТРАНСФЕР ТУРИСТОВ

Л.П. Цуркан, ст. преподаватель, Молдавская Экономическая Академия, г. Кишинев, Республика Молдова

В настоящее время туристические агентства предлагают своим клиентам такую услугу, как трансфер.

Трансфер – перевозка туриста внутри туристического назначения:

– доставка от вокзала, аэропорта или морского порта в гостиницу и обратно;

– доставка от одного вокзала, аэро- или морского порта в другой;

– доставка от гостиницы в театр и обратно и так далее.

Трансфер может включаться как в стоимость туристического пакета услуг, так и оплачиваться отдельно. Услуги по трансферу могут быть оказаны транспортным предприятием по заказу туристического агентства или самостоятельно турагентством при наличии собственного автотранспорта. Затраты на трансфер могут возлагаться как на туроператора, формирующего тур, так и на туроператора по приему туристов. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Согласно Статистическому классификатору продукции (товаров и услуг) Республики Молдова (СКПМ), разработанному в соответствии с Постановлением Правительства Республики Молдова № 710 от 23 сентября 1994 г. «О государственной программе перехода Республики Молдова на международную систему бухгалтерского учета и статистики» – под *трансфером* понимается услуга по перевозке туриста от места его прибытия в страну (место временного пребывания) до места размещения и обратно, а также любой другой перевозке в пределах страны (места временного пребывания), предусмотренной программой путешествия.

В случае если туроператор самостоятельно доставляет туристов от аэропорта или вокзала к месту отдыха и обратно собственным транспортом, то ему необходимо получить лицензию на осуществление пассажирских перевозок. Такое требование установлено пунктом 15 статьи 8 Закона РМ «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 451-XV от 30.07.2001 .

Туроператору, самостоятельно предоставляющему услуги по трансферу, нужно учитывать на балансе автобусы, автомобили или брать автотранспорт в аренду, а в штат – водителей.

В бухгалтерском учете туристических агентств затраты по трансферу необходимо учитывать на отдельном субсчете 811 «Основная деятельность». К ним относятся: стоимость лицензии, расходы по эксплуатации автотранспортного средства, зарплата водителя, затраты на парковку автомобиля у аэропорта и другое.

Для того, чтобы списать расходы по эксплуатации автотранспортного средства, необходимы следующие документы: путевые листы, которые выдаются водителям; кассовые чеки на купленные горюче-смазочные материалы; затраты на парковку автомобиля могут быть подтверждены квитанцией за парковку автомобилей.

В результате затраты на содержание автотранспортного средства включаются в себестоимость трансфера, который будет формировать себестоимость туристического пакета, реализованного туристическим агентством.

Если турфирма не имеет собственного автотранспорта, то она может взять его в аренду. Трансфер арендованным автотранспортом предполагает договор аренды автомобиля с экипажем. Согласно статье 12 Закона Республики Молдова «Об аренде» арендодатель обязан осуществлять за свой счет ремонт сданного в аренду имущества. Если арендодатель не выполняет свои обязанности по осуще-

ствлению ремонта, арендатор имеет право произвести обусловленный неотложной необходимостью ремонт и потребовать от арендодателя возмещения стоимости ремонта, но за топливо, масло, запчасти и другое может платить арендатор, поэтому при заключении договора в нем необходимо четко прописать, кто за что платит. Расходы туристического агентства по аренде транспортного средства подтверждаются следующими документами: договором аренды; актами приемки-передачи выполненных работ; путевыми листами и чеками контрольно-кассовых аппаратов и так далее.

В бухгалтерском учете расходы на трансфер арендованным транспортом отражаются на 811 «Основная деятельность», если туристическое агентство включает стоимость трансфера в цену туристического пакета. Если же трансфер в стоимость турпакета не включается, то расходы списываются на 612 «Другие операционные доходы».

После заключения договора аренды с транспортной компанией турагентство выплачивает ей только ту сумму, которая прописана в договоре. Стороны подписывают акт приемки-передачи выполненных работ (оказанных услуг). При этом турфирма не покупает ни запчасти, ни топливо, ни горюче-смазочные материалы и др. Необходимо отметить, что при заключении договора на перевозку с транспортной компанией турфирма должна проверить наличие у нее соответствующей лицензии. Очень часто туристические агентства реализуют трансфер отдельно от стоимости туристического пакета. При этом расходы по его организации будут относиться к расходам по обычным видам деятельности и отражаться на 711 «Себестоимость продаж». При продаже трансфера туристическое агентство обязано выдать туристу кассовый чек, так как бланк строгой отчетности «Туристический ваучер», образец которого утвержден Постановлением Правительства № 1470 от 27 декабря 2001 года и авторизирован Департаментом по развитию туризма, применяется только в том случае, когда реализуются туристические пакеты.

Сегодня одним из самых распространенных способов организации трансфера в месте прибытия туристов (от аэропорта или вокзала до гостиницы и обратно) является заказ его у туроператора по приему туристов вместе со всем комплексом туристских услуг. В некоторых случаях турфирмы могут оказывать услуги по трансферу отдельно от стоимости турпутевок, то есть как дополнительную услугу к стоимости сформированного тура, или как самостоятельную услугу. Заказчиками трансфера могут быть как физические лица, направляющиеся в самостоятельную турпоездку, так и юридические лица, оформляющие доставку своих работников, а также другие турфирмы, формирующие туристический пакет.

Если услуги по трансферу не включены в стоимость тура, то они не могут рассматриваться как туристские услуги. Необходимо отметить, что между туристическим агентством и клиентом не может быть оформлен договор перевозки, если у агентства нет специальной лицензии. Таким образом, турагентство, не

имеющее лицензии на пассажирские перевозки, может выступать только в качестве посредника между клиентом и автотранспортной организацией. В этом случае возможны различные варианты посредничества.

При первом варианте туристическое агентство заключает посреднический договор с транспортной компанией. Так как реализация транспортных услуг туристическим агентством от своего имени невозможна, то заключается договор поручения. По договору поручения туристическое агентство обязуется совершать от имени и за счет транспортной компании определенные юридические действия, то есть в данном случае заключать договоры перевозки с физическими или юридическими лицами (туристами). Как правило, вознаграждение поверенного определяется либо в виде процента от тарифов на услуги, назначенного транспортной организацией, либо в виде разницы между тарифами транспортной компании и фактическими ценами, по которым услуги реализуются клиентам.

При втором варианте турфирма заключает посреднический договор с клиентом (туристом), по которому обязуется от имени и за счет клиента (договор поручения) либо от своего имени, но за счет клиента (туриста) (договор комиссии) заключить договор перевозки со специализированной транспортной компанией. Вознаграждение турагентства может быть определено в виде процента от тарифа на перевозку или в виде твердой суммы за оформление заказа. Как правило, вознаграждение определяется в виде разницы между тарифом, назначенным перевозчиком, и фактической суммой, полученной от туриста. Если услуги по трансферу оказываются регулярно, то агентство обычно публикует собственные тарифы на трансфер, основанные на тарифах транспортных компаний, но уже с учетом посреднического вознаграждения.

При этом можно порекомендовать туристическим агентствам для упрощения процедуры документооборота вместо отдельных договоров с каждым конкретным клиентом составить общий договор на предоставление услуг по трансферу, который будет содержать все существенные условия и действовать в отношении всех обратившихся клиентов. При этом договор присоединения для каждого конкретного туриста может быть оформлен в виде заявки на организацию трансфера со ссылкой на условия общего договора. В случае если между агентством и туристом заключается договор поручения, то такой договор невозможно объединить в рамках одного заказа на трансфер без специальных оговорок, поскольку в рамках туроператорской деятельности турагентство выступает от своего имени, а в рамках договора поручения – от имени клиента.

Таким образом, в договоре с перевозчиком нужно будет заранее разделить объемы услуг, оказываемых разным клиентам, а это практически невозможно, поэтому отношения с отдельными заказчиками трансфера в этих случаях лучше оформлять при помощи договора комиссии. Все расходы на трансфер складываются из суммы, которую туристическое агентство должно уплатить транспортной компании. Все расходы по содержанию автотранспорта будет нести перевозчик.

Литература

1. Гражданский Кодекс Республики Молдова № 1107 от 06.06.2002 из Мониторул Официал №. 82-86 от 22.06.2002.
2. Закон РМ «Об аренде» № 861 от 14.01.92 из Мониторул Официал № 1 от 30.01.1992
3. Закон РМ «Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республике Молдова» № 352-XVI от 24.11.2006 из Мониторул Официал № 14-17/40 от 02.02.2007.

PARTICULARITIES OF ACCOUNTING FOR CONSTRUCTION CONTRACTS

L. Turcanu, Lecturer ASEM

Accounting for construction contracts in financial situation of contract customer is the subject of Accounting Standard IAS 11 «Construction contracts». The objective of IAS 11 standard is to prescribe the accounting treatment of revenue and costs related to construction contracts. Due to the nature of the activity carried out in construction contracts, the date the activity of the contract begins and the date on which it ends are usually in different accounting years, therefore, the key issue to account for construction contracts is the distribution of revenue and costs that each generate between periods along executes them.

According to 16-21 paragraphs from IAS 11 contract costs should include:

- the costs that relate directly to the specific contract,
- costs that are attributable to the contractor's general contracting activity to the extent that they can be reasonably allocated to the contract (ex. Insurance costs, construction indirect costs)
- other costs that can be specifically charged to the customer under the terms of others contracts

The consumed resources to execute the contraction order to obtain profit and to be recovered by beneficiary (IAS 11, p. 5) are called the contract's consumptions and include:

- Direct consumptions
- Indirect consumptions
- Contract's general consumptions

At the end of each administration period the contract's general consumptions effectively accumulated are divided in two stages:

In the first stage the contract's general consumptions are divided in executed contract work costs and the expenses of period. According to this goal the total amount of contract's general consumptions is compared with the amount which must be recovered by the beneficiaries from the beginning of administration period, in the cumulative way. The contract's general consumptions are included in contact costs in

limit of the amounts which should be recovered by the beneficiaries, the amounts that exceed the limit are passed on period's expenses (IAS 11; 26(a)).

In the second stage the general consumptions amount to be included in cost of contract work are distributed between separate contracts. If the entrepreneur carried out the construction in base of several contracts, the contract's general consumptions are distributed on separate contracts, in limit of amount to be recovered by the beneficiaries (IAS 11; 26 (b)).

The distributions method of contract general consumptions must be reflected in enterprise- entrepreneur accounting policy. If the entrepreneur does not execute contract works in administration period, all contract consumptions are passed to period's expenses. In this case should be take into account the precautionary principle, according to which, under uncertainty conditions it's necessary to respect the precautionary measures, for do not overstate the assets and income and undervalue the liabilities and expenses.

Contract revenue shall comprise:

- the initial amount of revenue agreed in the contract; and
- variations in contract work, claims and incentive payments:
 - to the extent that it is probable that they will result in revenue and
 - are capable of being measured reliably.

A claim is an amount that the contractor expects to charge the customer or a third party as reimbursement of costs not included in the contract price (ie. VAT, other taxes, goods selling).

The revenue evaluation depends on how the settlements between customer and contractor are made. In case of cash settlements, the contract revenue measure the amount of money received or to be received.

In case of settlements by providing other assets (services) (the beneficiary can provide to entrepreneur as payment fixed assets, intangible assets, material and goods, securities, other assets and / or services) the contract revenue are measured in this way:

- a) exchange with the same services, ie construction of the same value is not considered transaction which generates revenue
- b) exchange with non-identical goods and services are treated as a transaction which generates revenue.

In the case of a fixed price contract, the outcome of a construction contract can be estimated reliably when all the following conditions are satisfied:

- a) total contract revenue can be measured reliably;
- b) it is probable that the economic benefits associated with the contract will flow to the entity;
- c) both the contract costs to complete the contract and the stage of contract completion at the end of the reporting period can be measured reliably;

d) the contract costs attributable to the contract can be clearly identified and measured reliably so that actual contract costs incurred can be compared with prior estimates.

In the case of a cost plus contract, the outcome of a construction contract can be estimated reliably when all the following conditions are satisfied:

a) it is probable that the economic benefits associated with the contract will flow to the entity;

b) the contract costs attributable to the contract, whether or not specifically reimbursable, can be clearly identified and measured reliably.

In the case of mixed contract the outcome can be estimated reliably in case of respecting the conditions listed above on fixed costs and cost plus contracts.

According to the execution stage the contract revenue can be estimated taking into account:

a) the ratio of costs incurred in contract work already done to date, in relation to total estimated costs for the contract;

b) review of the work performed, or

c) the physics of the overall contract already executed.

The question for long term construction contract is the choice of accounting methods. The international standards emphasize two methods:

The method of execution percentage. IAS 11 paragraph 22 mention «When the outcome of a construction contract can be estimated reliably, contract revenue and contract costs associated with the construction contract shall be recognized as revenue and expenses respectively by reference to the stage of completion of the contract activity at the end of the reporting period. An expected loss on the construction contract shall be recognized as an expense immediately in accordance with paragraph 36». In this method are estimated the contractual revenues, total contractual expenses and the expected profit. The execution level as rule it's determined depending on the ratio of costs incurred to date examined and estimated total costs. Comparisons over time are so relieved, provided that the method is still sincerely applied. If generalization of the method can be considered a good thing, especially because of how to respond to the needs of separating proper exercise, the accounts user should still be aware that such an easier way of doing business trends to «smooth» results.

Method of completed contra cat has at base the reason that the result it's fully booked only at the finish date of the contract. Financial statements provide a deferral of income recognition results until completion of the contract occurs. Completed contract method responds poorly to this objective, as the result of an exercise does not reflect the share of work actually performed during this period. Also, in case of variations in the number of completed contracts from one year to another, the result of different years can have progress which shows fluctuations, and which makes the comparison in time difficult.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ

О.В. Чумак, к. э. н., доцент, И.Г. Савченко, к. н. гос. упр., Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли, г. Харьков, Украина

В основу существования субъектов предпринимательской деятельности положена собственность, в теорию прав на которую заложена нематериальная сторона объекта собственности, право владения этой собственностью, что отражает природу капитала. Собственность на уровне предприятия выражает как капитал, так и собственник (владелец капитала), который не всегда самостоятельно управляет своим имуществом, чаще делегируя эту функцию своим управляющим-менеджерам. То есть на практике, зачастую, происходит обособление прав владения и прав распоряжения собственностью. В таких случаях разделяется право принятия решения и ответственность за его выполнение, что обеспечивает менеджерам возможность уходить от ответственности. Таким образом, в настоящее время в качестве “предпринимателя” может выступать не только собственник, но и менеджер. Формирование предпринимательского интереса у менеджеров возможно при соответствующей мотивации управляющих, определении зависимости их личных доходов от получаемой предприятием прибыли или роста капитала, а также посредством разделения ответственности, децентрализацией организационных структур по функциональному, региональному и другим признакам.

Поскольку собственность выражается через понятие капитал, как главный измеритель рыночной стоимости предприятия, целесообразно рассматривать управление, прежде всего, собственным капиталом, показывающим объемы чистых активов.

С правовых позиций собственный капитал следует рассматривать как соотношение имущества и обязательств, возникающих при формировании этого имущества. С финансовой точки зрения капитал предприятия должен определяться как изменяющееся во времени соотношение имущества предприятия и его долгов. Поэтому базой для разработки принципов учета капитала предприятия должна служить объективная правовая основа, а для исчисления, оценки и анализа состояния и движения капитала необходимо чаще использовать финансовые подходы. Несмотря на то, что капитал формирует бизнес в процессе приложения к нему труда и предпринимательской инициативы, изучению вопросов движения капитала в системе учета не уделяется должного внимания. Зачастую капитал рассматривается лишь как нечто производное, а на первое место выносятся процесс деятельности предприятия. Ведь именно капитал является основой возникновения и осуществления деятельности предприятия, поскольку он приносит доходы предприятию в процессе его функционирования, движения, а

не сама по себе деятельность предприятия. Так происходит в силу того, что капитал приводит в движение труд и идеи, воплощая их в предпринимательской инициативе. В процессе производства и на стадиях обращения постоянно проявляется двойственная сущность капитала, которая определяет его как источник для создания производительного активного капитала и как причину возникновения обязательств предприятия.

Согласно национальному П(С)БУ «Баланс», собственным капиталом является часть в активах предприятия, которая остается после вычитания его обязательств. При этом, к собственному капиталу относят: уставный капитал, дополнительный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), неоплаченный капитал, изъятый капитал. Следовательно, собственникам предприятия и менеджерам необходимо принимать решения по использованию вышеперечисленных видов капитала, как величины, выражающей права владения собственностью. Поэтому данный вопрос актуализирован важностью процесса стратегического управления корпоративными правами и наращенными видами капитала. Согласно терминологии международных стандартов бухгалтерского учета, к основным структурным элементам собственного капитала принадлежат: капитал, вложенный акционерами, эмиссионный доход, доход от переоценки, прибыль, резервы (чистый резерв, как часть прибыли, как корректировка на поддержание капитала), курсовые разницы.

Управление капиталом предприятия, как и весь процесс управления, содержит стратегию, как общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Вследствие этого появляется возможность сконцентрировать усилия ответственных на тех вариантах решений, которые не противоречат выбранному направлению управленческой деятельности. Разработка стратегии состоит в том, чтобы четко определить ключевые направления возможного использования по конкретному предприятию собственного капитала. В основе данного процесса необходимо учесть, прежде всего, организационно-правовую форму предприятия, условия устава, количество участников, финансовое состояние, перспективы финансового развития. Так, схема стратегического управления собственным капиталом в учетной системе рекомендована нами в следующей последовательности (рис.).

При этом учетно-аналитическая служба занимает одну из ключевых позиций, поскольку полученные ею результаты определяют степень реализации очерченной стратегии. При анализе использования собственного капитала необходимо изучать его отдельные элементы, а затем в целом. Так, использование собственного капитала в его структуре будет иметь выделенные нами особенности:

- 1) дополнительный капитал следует изучать вначале с позиции целесообразности его целевого использования, поскольку его величина может быть преимущественно сформирована «фиктивным» капиталом (эмиссионный доход), анализ которого может стать экономически необходимым;



Рис. Схема стратегического управления собственным капиталом в учетной системе

2) неоплаченный капитал необходимо анализировать в разрезе возможных видов вложений (активов) как будущих хозяйственных средств, для целей производственной деятельности, а не как возможную сумму поступлений;

3) изъятый капитал подлежит анализу с точки зрения суммы, уменьшающей размер капитала и возможных будущих сумм вложений;

4) использование уставного капитала целесообразно рассматривать в управлении как финансирование активов для создания добавочной стоимости;

5) поскольку резервный капитал – заранее прогнозируемая сумма, его использование необходимо планировать на стадии формирования, учитывая все возможные риски.

Изложенные выше аспекты использования капитала в учетной системе должны быть отражены таким образом, чтобы они не искажали реальное финансовое состояние и структуру капитала в отчетности для принятия решений в будущем.

Так как риски в предпринимательстве являются фактором, определяющим развитие бизнеса, то в стратегию управления собственным капиталом обязательно закладывается вероятность их возникновения и влияния. Все изложенные аспекты во время реализации стратегии подлежат отражению в учетной системе предприятия, что обуславливает необходимость ее построения так, чтобы использование капитала не искажало достоверности учетной информации и показателей отчетности.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

*С.Л. Шатров, к. э. н., доцент, В.Г. Гизатуллина, к. э. н., профессор,
О.В. Липатова, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный университет
транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь*

Контроль на железнодорожном транспорте является одной из важнейших функций управления, которая обеспечивает сохранность государственного имущества и способствует выявлению резервов повышения эффективности его использования.

Впервые в отечественной практике финансовый контроль был применен В.А. Татариновым в 1866 г. на Николаевской железной дороге, затем эта практика распространилась на Московско-Курскую и Одесско-Балтскую железные дороги, что было вызвано большими темпами строительства железных дорог в этот период истории, с чем было связано большое количество различных финансовых злоупотреблений и хищений. За более чем 150 лет развития финансового контроля на железнодорожном транспорте его цель, задачи, приемы и способы трансформировались с учетом потребностей того или иного этапа развития экономики.

Следует отметить, что действующая система финансового контроля железной дороги образовалась во времена плановой экономики, когда основной его целью были проверки на предмет соответствия деятельности подведомственных предприятий указаниям вышестоящей организации и обеспечения сохранности средств и имущества. Таким образом, она ориентирована на выявление уже совершенных нарушений и злоупотреблений в хозяйственной деятельности. При этом не достигается одна из фундаментальных целей контроля – предупреждение правонарушений в финансовой сфере.

В контексте решения этой проблемы следует рассматривать принятие Указа Президента РБ от 26.07.2012 № 332 «О некоторых мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь», которым в целях оптимизации порядка осуществления контрольных (надзорных) мероприятий введен институт мониторинга и принципа предупреждения совершения правонарушений.

Законодательно установлено, что поверка – это форма контроля (надзора), в ходе которого контролирующий (надзорный) орган проверяет соответствие деятельности, осуществляемой проверяемыми субъектами, требованиям законодательства и при выявлении нарушений законодательства применяет полномочия, предоставленные законодательными актами в целях пресечения нарушений и устранения их вредных последствий. В отличие от проверки, мониторинг представляет собой форму контроля (надзора), заключающуюся в наблюдении, анализе, оценке, установлении причинно-следственных связей, применяемую контролирующими (надзорными) органами в целях оперативной оценки фактического состояния объектов и условий деятельности субъекта мониторинга на предмет соответствия требованиям законодательства, выявления и предотвращения причин и условий, способствующих совершению нарушений, без использования полномочий, предоставленных контролирующим (надзорным) органам и их должностным лицам для проведения проверок. Таким образом, контролирующие органы в результате проведения мониторинга могут не применять административные и дисциплинарные меры воздействия на субъект проверки. Их цель – профилактика и предупреждение нарушений законодательства.

Функции финансового контроля железной дороги возложены на соответствующие уровни организационной структуры объединения:

- контрольно-ревизионная служба (Управление железной дороги);
- контрольно-ревизионные отделы (отделения железной дороги).

Специфика организационной структуры, технологического процесса перевозок и, соответственно, планирования и распределения эксплуатационных расходов, системы внутривладельческих экономических и финансовых отношений, централизованного порядка формирования и последующего распределения доходов от перевозок в системе железнодорожного транспорта, порядок консолидированной уплаты налога на добавленную стоимость и прибыль определяет и нетрадиционные подходы к дифференциации штата контрольно-ревизионной службы, в составе которого выделяют ревизоров по контролю расходов и ревизоров по контролю доходов.

Ревизоры по контролю доходов объединены в соответствующий отдел – «Отдел по контролю доходов от грузовых и пассажирских перевозок» с целью разработки и внедрения нормативных и методических документов по совершенствованию ведомственного контроля на железной дороге в части доходов, осуществление проверок работы станций, вокзалов, расчетных центров, других

структурных подразделений организаций в части своевременности и полноты расчетов (поступления доходов) за работы и услуги по перевозке грузов, пассажиров, почты и т.д.

Ревизоры по контролю расходов в контрольно-ревизионной службе Управления Белорусской железной дороги закреплены за следующими отделами: отделом контроля и проверок предприятий основной, промышленной и подрядной деятельности и методологии; отделом контроля и проверок предприятий торговли, общественного питания и бюджетных учреждений.

Основными направлениями деятельности ревизоров по контролю расходов являются: организация проведения плановых проверок организаций в соответствии с координационными планами контрольной (надзорной) деятельности, внеплановых проверок организаций, встречных проверок контрагентов (третьих лиц), дополнительных проверок по поручениям органов уголовного преследования по возбужденным уголовным делам, руководителей органов уголовного преследования и судов по находящимся в их производстве делам (материалам), дополнительных проверок, при наличии возражений по акту проверки, в соответствии с действующим законодательством и т.д.

Преобладающая часть контрольно-ревизионного аппарата железной дороги сосредоточена в контрольно-ревизионных отделах отделений дорог, которые являются звеньями управления, осуществляющими непосредственно внутривоздейственный контроль за соблюдением государственной и финансовой дисциплины, своевременного предупреждения хищения собственности и различных злоупотреблений, выявления внутривоздейственных резервов повышения эффективности основного производственного процесса железной дороги – процесса перевозок грузов, пассажиров, багажа и почты.

В осуществлении функций внутривоздейственного контроля принимают участие специалисты отделов (секторов, центра) с учетом специфики возложенных на них задач. Специалисты, участвующие в проведении проверок, по проверяемым вопросам составляют акт (справку) с приложением необходимых материалов и представляют их руководителю проверки (ревизору) для включения в общий акт. Акт (справка) подписывается специалистами отделения дороги, участвующими в проведении проверки и визируются их руководителями, руководителем и главным бухгалтером проверяемой организации.

Согласно отделенческому Положению о порядке организации и проведения в рамках внутривоздейственного контроля проверок финансово-хозяйственной деятельности обособленных структурных подразделений железной дороги, одной из целей внутривоздейственного контроля на железнодорожном транспорте является «предупреждение фактов нарушения законодательства», однако как в указанном выше Положении, так и иных локальных нормативно-правовых актах методический инструментарий, позволяющий достичь этой цели, отсутствует. По нашему мнению с учетом положений Указа № 332 следует преобразо-

вать действующую систему финансового контроля на железной дороге путем реструктуризации контрольно-ревизионных отделов отделений дороги с передачей части штата, за которым закреплена функция финансового контроля контрольно-ревизионной службе, где необходимо рассмотреть возможность отраслевой специализации ревизоров по контролю расходов. В структуре контрольно-ревизионных отделов отделений дороги необходимо предусмотреть штат контролеров-ревизоров пассажирских поездов и ревизоров-консультантов, которым передать функции мониторинга методологической проблематики бухгалтерского учета в структурных отраслевых подразделениях, направление рекомендаций по устранению и недопущению недостатков, выявленных в результате мониторинга, проведение разъяснительной работы о порядке соблюдения требований законодательства, применения его положений на практике, информирование субъектов о типичных нарушениях, выявляемых в ходе проверок контролирующими (надзорными) органами, проведение семинаров и консультаций по методике учета специализированных объектов учета.

По нашему мнению, описанный подход к организации системы финансового контроля на железнодорожном транспорте существенно улучшит качество взаимодействия между учетными работниками и проверяющими, позволит бухгалтеру открыто обсуждать возникающие вопросы, находить пути решения имеющихся проблем в системах бухгалтерского учета и внутреннего контроля на предприятии, перенести акцент с констатации нарушений на: мониторинг и разработку предупредительно-профилактических мероприятий, направленных на недопущение злоупотреблений и нарушений в будущем; выявление внутрипроизводственных резервов и разработку мероприятий по их вовлечению в финансово-хозяйственный оборот.

АЛГОРИТМЫ КРИПТОГРАФИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ЭЛЕКТРОННЫХ ДОКУМЕНТАХ

*А.В. Янчев, к. э. н., доцент, Харьковский государственный университет
питания и торговли, Украина*

Современные условия развития технологий диктуют новые условия для оптимизации работы предприятий и снижения затрат, связанных с ведением хозяйственной деятельности. Существенные изменения коснулись порядка ведения учета, что качественно повлияло на работу с информацией, принятие решений и получение прибыли. Этому есть простое объяснение – широкое использование систем электронного документооборота. По своей природе электронный документ, равно как и бумажный, предназначен для фиксации и подтверждения хозяйственных операций, включая информацию о распоряжениях и разрешениях высшего управленческого персонала предприятия на их проведение.

Зачастую возникает вполне закономерный вопрос, который касается юридической силы документов. В этом случае ответ кроется в национальном законодательстве, согласно которому документ не теряет свой доказательности и не может быть оспорена его юридическая сила, если он составлен в электронном виде. Подразумевается, что документ в электронном виде полностью соответствует организационно-правовым принципам составления документов, пригоден к визуализации, защищен от искажения информации. Необходимость защиты информации обусловлена ее ценностью для принятия решений. Имея неограниченный объем данных, пользователь выбирает один альтернативный вариант, который становится базовым и оценить качество которого возможно после получения результатов. Электронный документ отображает информацию, которая дает безоговорочную определенность о состоянии бизнеса. Тем важнее обеспечить надлежащую достоверность данных и исключить возможность их искажения.

Процесс составления электронных документов завершается нанесением электронной подписи – обязательного реквизита, который представляет собой данные в электронной форме, добавленные к другой информации в электронном виде, логично связанные с ней и необходимые для идентификации ответственного лица. Для этого могут быть использованы графические изображения рукописной подписи ответственного лица или пароль.

Стоит разграничить простую электронную подпись и электронную цифровую подпись. В законодательстве нет прямого указания на использование исключительно электронной цифровой подписи – документ признается действительным даже при отсутствии дополнительных параметров защиты. Отметим, что использование электронной цифровой подписи не является обязательным для оформления первичных документов внутреннего документооборота. Тем не менее, нанесение электронной цифровой подписи устраняет риски, связанные с уязвимостью документов, составленных в электронной форме. Для этого используют алгоритмы криптографической защиты информации: личный ключ; открытый ключ. Личный ключ используется при формировании электронной цифровой подписи в виде специального кода, доступного исключительно ответственному лицу. Открытый ключ используется для проверки электронной цифровой подписи и должен быть в обязательном порядке сертифицирован центром сертификации ключей. Сертификат подтверждает юридическую силу ключа и принадлежность его лицу, которое имеет право подписи. Может быть выдан центром сертификации ключей, которым может быть как физическое, так и юридическое лицо, или аккредитованным центром сертификации ключей.

С правовой точки зрения, более существенное значение имеет использование усиленного сертификата, поскольку в этом случае электронная цифровая подпись может быть приравнена к собственноручной подписи и имеет большие параметры защиты. Немаловажным является предмет договора, за-

ключенный между заказчиком и центром сертификации, согласно которому электронная цифровая подпись используется для подписи отчетности в электронном виде и для прочих документов, используемых при организации хозяйственной деятельности.

В рамках проведенного исследования делаем вывод о том, что наибольшими параметрами защиты обладают электронные документы, составленные на основе алгоритмов криптографической защиты информации. Важно на этапе формирования электронной подписи учесть наличие правовых ограничений и отразить их в договоре. В противном случае информация, отраженная в документе, не может считаться достоверной, иметь юридическую силу и быть использована при принятии управленческих решений.

ВЛИЯНИЕ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНТРОВ ЗАТРАТ И ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ УГЛЕВОДОРОДНОГО ТОПЛИВА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

О.С. Ясинская, аспирант, УО «БГЭУ», ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Экономическая эффективность хозяйственной деятельности во многом зависит от применяемой системы оперативного управления себестоимостью, в управляющей подсистеме которой центральное место занимает учетно-аналитический механизм, а в управляемой подсистеме – объект управления, в частности, затраты производственных ресурсов в процессе создания готовой продукции.

В свою очередь эффективность учета и анализа в данной системе управления затратами зависит от специфики данного объекта оперативного управления, его структуры и содержания, а также причинно-следственных связей (факторов), влияющих на его изменения в процессе технологии переработки сырья и материалов в готовый продукт. Одним из ключевых факторов является отраслевая специфика, которая содержится в совокупности организационных и технологических особенностей производства.

Нефтепереработка относится к числу сложных видов современных специфических производств. Ее наиболее существенными особенностями являются: большая сложность технологического процесса производства углеводородного топлива с множеством стадий переработки исходного сырья и получаемых видов продукции, его непрерывность, короткий технологический цикл и стабильный размер незавершенного производства.

Данные производства относятся к материало- и энергоемким. Основным целевым продуктом нефтепереработки является углеводородное топливо. В данную группу нефтепродуктов входят топлива для всех видов двигателей внутреннего сгорания, а также энергетическое топливо для котельных установок и промышленных печей.

Нефтепереработка – крупнотоннажное производство, основанное на превращениях основного сырья нефти, ее фракций и нефтяных газов в товарные нефтепродукты и сырье для нефтехимии, основного органического синтеза и микробиологического синтеза. Основу технологии нефтепереработки составляют физические (без изменения структуры молекул) и физико-химические процессы (сопровождающиеся молекулярно-структурными изменениями состава, а, следовательно, и свойств углеводородного сырья), которые протекают в системе аппаратов при строго установленных режимах.

Технологический процесс отличается четко выраженными переделами (стадиями), каждый из которых представляет собой относительно самостоятельное место (центр) формирования (изменения) затрат. В зависимости от варианта переработки нефти (топливного, топливно-масленного) и способа производства конечного продукта последовательность и виды технологических операций могут быть различными. С целью повышения эффективности управления затратами их целесообразно и возможно объединить в группы, как групповые центры затрат. В частности:

- 1) первичная перегонка нефти;
- 2) процесс переработки нефтяных фракций, который включает следующие относительно самостоятельные подгруппы по своим технологическим особенностям и соответственно особенностями формирования затрат:
 - 2.1) процессы разделения бензиновой фракции на более узкие с целью получения отдельных компонентов товарной продукции;
 - 2.2) процессы очистки фракций от серы и прочих вредных примесей;
 - 2.3) деструктивные процессы или процессы переработки нефтяных остатков (мазута) в светлые продукты;
- 3) компаундирование или смешение полуфабрикатов в целях получения товарной продукции в соответствии с ГОСТами и ТУ.

Отличительной особенностью нефтеперерабатывающих предприятий является также наличие товарно-сырьевой базы (цеха), которую так же целесообразно выделить в самостоятельную группу центров затрат и центров ответственности. Важной подгруппой в данной группе центров затрат и центров ответственности является транспортировка нефти и нефтепродуктов, которая производится по трубопроводу или железнодорожным транспортом, внутри завода – по трубопроводам.

Таким образом, при формировании центров затрат и центров ответственности в системе оперативно-экономического управления нефтепереработкой и соответственно при разработке методик его оперативного учета и анализа необходимо учитывать вышеизложенные особенности технологии и организации данного производства.

Все эти особенности данного вида производства являются объектом исследования для разработки методик учетно-аналитического механизма в системе оперативного экономического управления.

Секция 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ПРОБЛЕМА ВЫРАВНИВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ЦЕН МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ, РОССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

*В.А. Акулич, к. э. н., доцент, И.Н. Русак, ассистент, УО «Белорусский
государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

При прочих равных условиях экономика страны (особенно в краткосрочном периоде) тяготеет к поддержанию стабильных относительных цен. В условиях гиперинфляции, или просто относительно высокой инфляции, эта стабильность достигается за счет встроенного механизма девальвации национальной валюты. Данная закономерность уже не раз проявляла себя в разных странах в разные периоды истории (рис. 1).

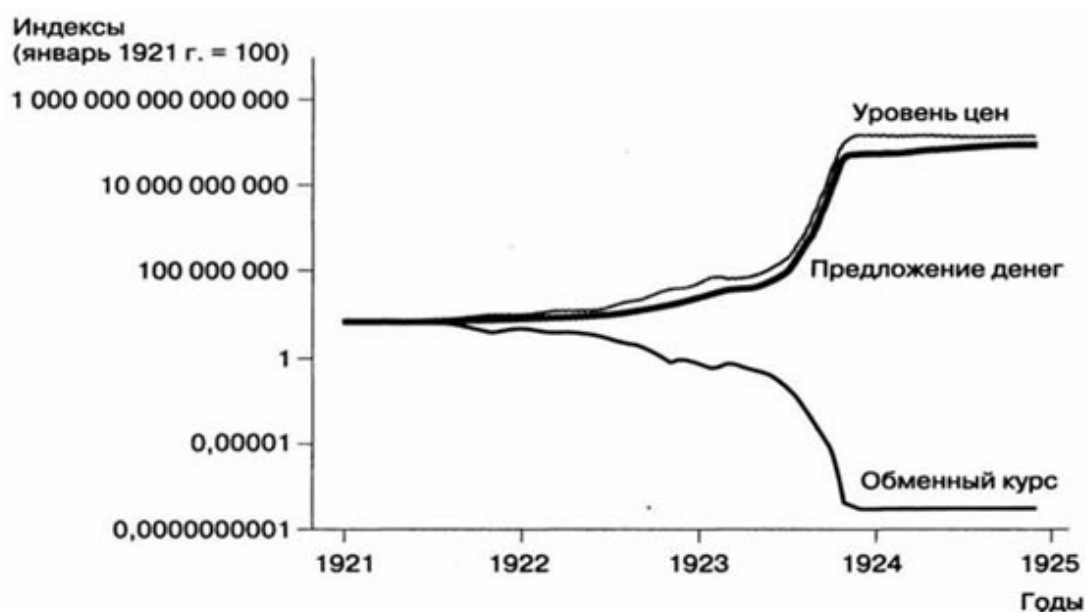


Рис. 1. Деньги, цены и номинальный обменный курс в период гиперинфляции в Германии в 1920-х годах

Источник: [1, с. 126].

Эта закономерность количественной теории денег проявляет себя и в экономике Беларуси (рис. 2 и рис. 3).

Проявление в экономике Беларуси вышеуказанной закономерности означает, например, то, что полного выравнивания относительных цен между Бела-

русью и Россией только за счет опережающего повышения номинальных цен на продукцию в белорусских рублях не произойдет. И такую задачу ставить не стоит, поскольку ее выполнение может привести к очередной девальвации белорусского рубля по отношению к доллару и другим иностранным валютам. В этой связи именно борьба с инфляцией – должна стать первостепенной задачей.

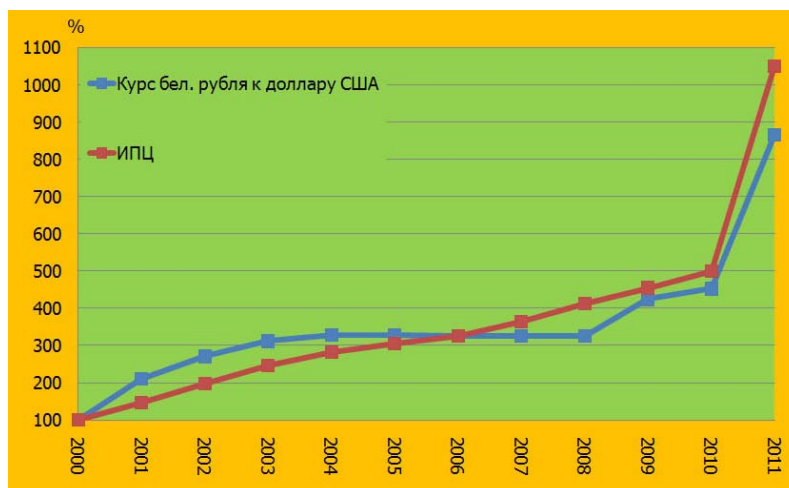


Рис. 2. Динамика номинального обменного курса белорусского рубля к доллару США и ИПЦ нарастающим итогом, %

Источник: собственная разработка.

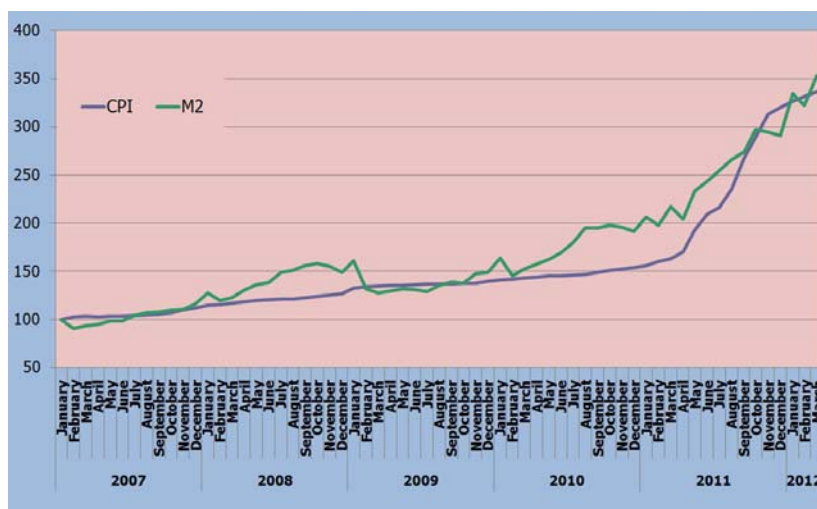


Рис. 3. Динамика ИПЦ и агрегата M2 в Беларуси нарастающим итогом, %

Источник: собственная разработка.

Постепенное устойчивое выравнивание относительных цен между Беларусью и Россией может происходить лишь по мере опережающего роста производительности экономики Беларуси по сравнению с производительностью экономики России. Пока же, даже по итогам 2008 года, относительные долларовые

цены в экономике России (по показателю сопоставимого уровня цен (СУЦ), рассчитываемого Всемирным банком) были на 25% выше, чем в Беларуси. После девальвации белорусского рубля в 2011 г. на 280% и последовавшего за ней 108%-го всплеска роста индекса потребительских цен эта разница в долларовых ценах между Беларусью и Россией по итогам 2011 года выросла еще больше и сохранится на таком уровне достаточно продолжительное время.

Приходится констатировать, что за последние 10 лет разрыв в уровне производительности экономик Беларуси и России и, соответственно, разрыв в уровне ВВП на душу населения и в уровне заработных плат увеличивается. Социалистическая модель экономики Беларуси, основанная на государственной форме собственности, проигрывает в развитии рыночной модели экономики России, основанной на частной собственности. Причем это отставание экономики Беларуси по уровню производительности и оплате труда нарастает не только по отношению к экономике России, но и по отношению к экономикам всех соседних стран, за исключением экономики Украины (рис. 4).

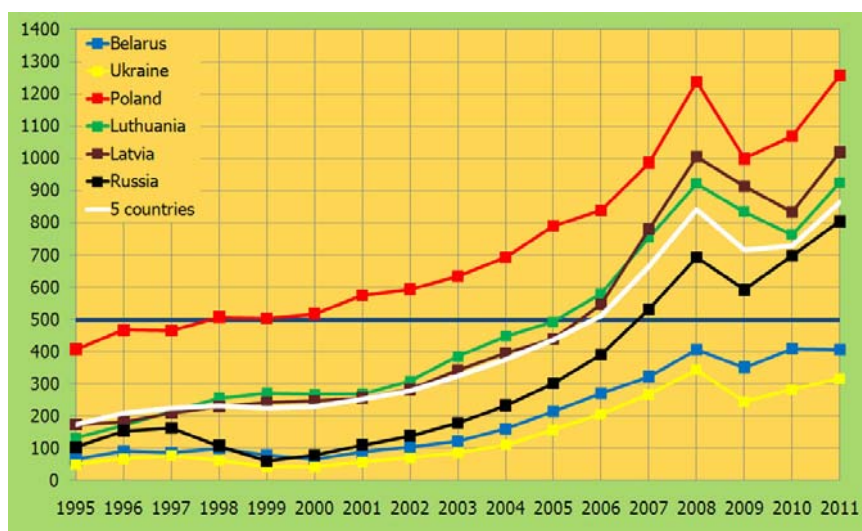


Рис. 4. Динамика среднемесячной заработной платы в Беларуси и соседних странах, долл. США

Источник: собственная разработка.

На недостижимость в краткосрочном периоде выравнивания относительных цен указывает и опыт Европейского Союза. Так, уровень относительных цен в странах новых членов ЕС, даже спустя 7 лет после их вступления в ЕС, все еще на 30 – 50 % ниже, чем в странах старых членов ЕС.

Литература

1. Мэнкью, Г. Принципы макроэкономики / Г. Мэнкью; пер. с англ. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – С. 358.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В МИРЕ

О.В. Балан, аспирант, УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь

Наиболее востребованной формой финансового посредничества на сегодняшний день является система инвестиционных фондов. В последнее десятилетие фонды развивались по многим показателям – росли объем их активов, количество, продажи, диапазон распространения. Анализ динамики данных показателей позволяет выявить следующие современные тенденции развития данного финансового института:

1. Непрерывающийся рост активов и количества фондов, в основном за счет прироста европейского и азиатского рынков.

В начале 2011 г. в мире насчитывалось 69519 инвестиционных фондов, которые управляли активами в 24,70 трлн долл. США (см. табл.). В США совокупные активы фондов выросли в 1,7 раз с 2000 г. – до 11,82 трлн долл. в 2010 г. В Европе активы инвестиционных фондов за тот же период увеличились в 2,4 раза, до 7,90 трлн долл., Азии и Океании – в 2,7 раза и составили 3,07 трлн долл. [1, с. 140; 2, с. 187].

Таблица

Активы и количество инвестиционных фондов в 2000 – 2010 гг.

Регион	Показатель	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Весь мир	Активы, млрд долл.	11 871	11 324	16 153	21 809	18 920	24 699
	Количество	51 692	54 110	55 523	61 855	69 032	69 519

Источник [1, с. 140; 2, с. 187].

2. Стабильная страновая структура.

Страновая структура инвестиционных фондов остается неизменной, наибольшее распространение по объему активов фонды получили в США и Европе (47,9 и 32,0% соответственно), за ними следует Австралия (5,9%), Бразилия (4%), Япония (3,2%), Канада (2,6%). В Европе наибольшее развитие фонды получили в девяти странах – Великобритании, Германии, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурге, Франции, Швейцарии и Швеции, их доля составляет 92% стоимости чистых активов инвестиционных фондов Европы. При этом на фонды Франции и Люксембурга приходится более 50% активов.

3. Глобальное распространение.

Основная масса активов инвестиционных фондов сосредоточена в развитых странах, однако их распространение приобрело глобальный характер – в последнее десятилетие фонды активно развиваются во всех регионах мира.

4. Высокие темпы роста активов инвестиционных фондов в странах со слабо развитым рынком данного института.

Наибольший рост по данному показателю продемонстрировали Индия, Польша, Россия, Румыния, Филиппины, Чили, Южная Африка, в которых развитие фондов начиналось практически с нуля. Среднегодовые темпы прироста активов в этих странах варьировались от 80 до 220%.

5. Повышение роли фондов в размещении сбережений домохозяйств.

Долгосрочной тенденцией в развитии финансовых рынков США и Европы наряду с быстрым ростом активов является значительное увеличение суммы вкладов домашних хозяйств в инвестиционные фонды. В 2010 г. около 90 млн индивидуальных инвесторов владели акциями взаимных фондов в США, по состоянию на конец года им принадлежало 87% всех активов фондов. В целом 51,6 млн домашних хозяйств, или 44% всех домохозяйств США, владели акциями взаимных фондов [2, с. 80].

6. Незначительное влияние кризисов на изменение активов: инвесторы не выводят деньги из фондов, а переключают внимание на акции фондов денежного рынка и фондов облигаций, при этом баланс продаж и количество фондов сохраняют положительные тенденции.

В последнее десятилетие четко прослеживалось изменение структуры фондов в зависимости от ситуации на рынке. В годы стабильного роста мировой экономики распределение фондов по различным типам остается примерно одинаковым. Так, в 2010 г. типовая структура существенно не изменилась по сравнению с 2000 г. – наибольшее распространение принадлежит фондам акций (41,5%), далее следуют фонды облигаций (21,8%), фонды денежного рынка (18,3%), сбалансированные фонды (10,82%) [3, с. 8; 4, с. 7]. В кризисные годы стремительно снижаются размеры фондов, инвестирующих в акции, растут облигационные и фонды денежного рынка. Доля сбалансированных фондов остается практически неизменной с небольшим ростом в последние годы.

Похожую ситуацию можно увидеть, проанализировав чистые продажи инвестиционных фондов. Однако, если в 2002 г. чистый приток денежных средств увеличился по фондам облигаций и другим фондам, то в 2008 г. значительный рост по этому показателю наблюдался только у фондов денежного рынка, в то время как фонды акций, облигаций и сбалансированные фонды претерпели значительный отток. Несмотря на различия в притоке и оттоке денежных средств в разрезе видов инвестиционных фондов, совокупные продажи в последнее десятилетие сохраняли положительный баланс.

В отличие от активов и продаж инвестиционных фондов их количество практически не меняется в зависимости от спадов в экономике. С 2000 г. общее число фондов увеличилось на 35%.

7. Быстрое развитие новых видов фондов – хедж-фондов и фондов фондов, в основном за счет вкладов институциональных инвесторов.

Начиная с 90-х гг. XX в. широкую популярность приобрели хедж-фонды. Среднегодовые темпы роста их активов с 2000 г. составляли более 15 %. В результате объем управляемых ими активов возрос за последнее десятилетие в 4 раза, до 1,9 трлн долл. США, количество фондов – до 9500. Причины развития хедж-фондов связаны со стремлением институциональных инвесторов вкладывать все больше средств в эти фонды: в 2010 г. они выступили главным источником капитала для хедж-фондов, доля их вложений составила около 50% [5, с. 1 – 2, 4].

Огромные средства пенсионных фондов (в первую очередь это касается США) начинают в растущих масштабах передаваться в доверительное управление крупным специализированным компаниям, занимающимся управлением хедж-фондами, т.е. инвестироваться в так называемые фонды фондов, в том числе международные. Фонды фондов владеют 31% активов хедж-фондов [5, с. 4].

8. Интеграция регулятивной и законодательной среды, унификация.

Особенностью современного состояния европейского рынка инвестиционных фондов являются происходящие на нем интеграционные процессы. В 1980-е гг. правительства многих европейских государств предприняли меры по созданию регулятивной и законодательной среды для инвестиционных фондов – Директивой Совета Европейских Сообществ от 1985 г. была введена концепция «UCITS» – «Undertaking for Collective Investment in Transferable Securities» («Соглашение о коллективном инвестировании в переводимые ценные бумаги»), согласно которой зарегистрированные в одной из стран ЕС фонды получили возможность осуществлять продажи своих долей во всех странах ЕС. Директива способствовала существенному сближению позиций национальных правовых систем европейских государств по отношению к указанному классу финансовых институтов. До ее принятия европейский рынок инвестиционных фондов характеризовался высокой степенью разобщенности – если в Великобритании и Франции фонды имели устойчивые позиции и пользовались популярностью среди населения, то, например, в Испании и Италии о них было практически ничего неизвестно [6, с. 76]. Механизм UCITS быстро приобрел популярность. В 2010 г. 75% активов европейских фондов принадлежали UCITS, их количество достигло 35842, что составляет более половины численности всех фондов в мире [4, с. 9]. В рамках директивы UCITS в мире удалось создать развитую систему взаимного признания и унификации инвестиционных фондов и их распространения за пределами национальных границ.

Таким образом, современное состояние рынка инвестиционных фондов характеризуется их глобальным распространением, непрекращающимся ростом активов и количества, в основном за счет прироста европейского и азиатского рынков, незначительным влиянием кризисов на объем активов, повышением роли фондов в размещении сбережений домохозяйств, интеграционными процессами.

Литература

1. 2007 Investment Company Fact Book / ICI [Electronic resource]. – Washington, 2011. – 47st edition: A Review of Trends and Activity in the Investment Company Industry. – 171 p. – Mode of access: <http://www.icifactbook.org>. – Date of access: 04.06.2011.
2. 2011 Investment Company Fact Book / ICI [Electronic resource]. – Washington, 2011. – 51st edition: A Review of Trends and Activity in the Investment Company Industry. – 233 p. – Mode of access: <http://www.icifactbook.org>. – Date of access: 04.06.2011.
3. International Statistical Release Q4 2003 / EFAMA [Electronic resource]. – Brussels, 2004. – Worldwide Investment Fund Assets and Flows. – 9 p. – Mode of access: http://www.efama.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=454&Itemid=-99. – Date of access: 04.06.2011.
4. International Statistical Release Q4 2010 / EFAMA [Electronic resource]. – Brussels, 2011. – Worldwide Investment Fund Assets and Flows. – 9 p. – Mode of access: http://www.efama.org/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=268&Itemid=-99. – Date of access: 04.06.2011.
5. Hedge Funds / TheCityUK [Electronic resource]. – London, 2011. – Financial Market Series. – 12 p. – Mode of access: <http://www.thecityuk.com/assets/Uploads/Hedge-funds-2011.pdf>. – Date of access: 12.05.2012.
6. John K. Thompson and Sang-Mok Choi. Government Systems for Collective Investment Schemes in OECD Countries / OECD [Electronic resource]. – Paris, 2001. – 82 p. – Mode of access: http://info.worldbank.org/etools/docs/library/157954/contractual/pdf/thompson_choi.pdf. – Date of access: 04.06.2011.

ОБОСНОВАНИЕ КРИТИЧЕСКИХ ЗНАЧЕНИЙ ИНДИКАТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

В.В. Богатырёва, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Исследовав существующую практику финансового менеджмента различных объектов и содержания базовых концепций, учитывая существующие проблемы финансового управления человеческим капиталом, представляется целесообразной следующая формулировка цели финансового управления человеческим капиталом: *приобретение человеческого ресурса с максимальным значением стоимостной оценки человеческого капитала при условии минимальных затрат на содержание, развитие, сохранение; при использовании – обеспечение максимальной отдачи от используемых человеческих ресурсов при улучшении их качественных характеристик.*

Для достижения сформулированной цели необходимо решить следующие задачи для финансового управления человеческим капиталом как отдельного работника, так и организации в целом:

- определение достоверной стоимостной оценки человеческого капитала;

- определение затрат по содержанию, сохранению и развитию человеческого капитала за плановый и отчетный периоды;
- расчет стоимости человеческого капитала с учетом стадий его формирования и использования;
- обоснование сумм инвестиционных затрат на развитие и сохранение человеческого капитала;
- оценка эффективности инвестиций в человеческий капитал за отчетный и будущие периоды;
- определение прогнозного значения дисконтированной стоимостной оценки человеческого капитала;
- выявление желаемого соотношения стоимостной оценки человеческого капитала, затрат на его содержание, развитие, сохранение и финансового результата организации;
- обоснование критических значений индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом.

Обоснование критических значений индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом осуществлялось на следующих разработанных нами теоретико-методологических основах:

1. Разработанная методика стоимостной оценки человеческого капитала (*ЧКоц*) предполагает оценивать работника по следующим факторам в разрезе стадий, формирования и использования человеческого капитала: стадия приобретения исходя из расчета факторов «образование», «стаж работы в рассматриваемой отрасли», «стаж работы всего», «возраст», «рекомендации»; стадия содержания будет определена по оценке факторов: «производительность труда», «своевременность выполнения задания», «точность выполнения задания»; стадия развития – «повышение уровня профессиональной подготовки», «применение полученных знаний на практике», «желание обучаться», «желание обучать»; стадия сохранения – «творческий подход при выполнении задания». Причем все факторы могут быть оценены экспертами следующим образом: «очень низкое», «низкое», «среднее», «высокое», «очень высокое». Затем полученные качественные характеристики пересчитываются в денежном выражении.

2. Эффективность осуществленных инвестиций в человеческий капитал определяем по значению коэффициента эффективности инвестиций – отношение изменения стоимостной оценки человеческого капитала стадий «содержание», «развитие», «сохранение» за отчетный период к сумме инвестиций в человеческий капитал за отчетный период.

Данный показатель рассчитывается по итогам отчетного периода и служит для оценки эффективности фактически осуществленных инвестиционных затрат в человеческий капитал организации.

3. Исследовав понимание категории «стоимость», сущность критерия оптимальности структуры капитала, а также основы концепции стоимости капитала и принятых нами стадий формирования и использования человеческого капи-

тала стоимость человеческого капитала будем определять как отношение годовой суммы затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала к величине стоимостной оценки исследуемой категории.

4. Для объективной оценки эффективности принимаемых управленческих решений будет явно недостаточно рассчитывать и анализировать показатели в отрыве от анализа динамики финансового результате деятельности в целом. Так, даже если дополнительные инвестиции повлекли рост стоимостной оценки человеческого капитала и прогнозируется увеличение этой стоимостной оценки, но при этом финансовый результат уменьшается, делать вывод об эффективном финансовом управлении неправомерно.

Поэтому будем рассчитывать и анализировать в динамике в совокупности с показателем финансового результата показатель затратоемкости человеческого капитала как отношение сумм затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала к объему произведенной за отчетный год продукции (без косвенных налогов).

Показатель затратоемкости человеческого капитала отражает долю затрат на содержание, развитие и сохранение человеческого капитала, участвующего в производственно-хозяйственной деятельности, в стоимости произведенной продукции в отпускных ценах.

5. Принимая во внимание подход зарубежных ученых к сущности и определению ставки дисконтирования, в рамках нашего исследования в качестве такой ставки будем использовать стоимость человеческого капитала. Это позволит учитывать в т.ч. и уровень риска инвестиционных вложений в человеческий капитал.

Учитывая общеизвестные постулаты науки о финансах, критические значения индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом сформулированы следующим образом:

– стоимостная оценка человеческого капитала по всем факторам должна быть высокой. Добиваясь такого уровня полезности, организация стремится к максимальному использованию имеющегося в наличии человеческого ресурса;

– прирост стоимостной оценки человеческого капитала стадий «содержание», «развитие», «сохранение» > 0 . Это является необходимым условием достижения желаемого уровня приростных относительных показателей;

– коэффициент эффективности инвестиций в человеческий капитал ≥ 1 . Непосредственным эффектом от инвестиционных вложений в человеческий капитал является прирост его стоимостной оценки по стадиям «содержание», «развитие», «сохранение». Если этот прирост за отчетный период превышает сумму осуществленных за этот же период инвестиций в человеческий капитал, инвестиции целесообразны. Коэффициент эффективности инвестиций определяется по фактическим данным за отчетный период;

– прирост объема произведенной продукции от фактора производства «человеческий капитал» на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий «содержание», «развитие», «сохранение» $>$ прироста затрат на со-

держание, развитие и сохранение человеческого капитала на единицу прироста стоимостной оценки человеческого капитала стадий «содержание», «развитие», «сохранение». В этом случае использование дополнительного человеческого капитала позволяет получить собственнику дополнительный прирост прибыли;

– темп роста финансового результата должен быть не ниже темпа роста показателя затратно-эффективности человеческого капитала. Это обусловлено существующими в экономической науке причинно-следственными связями между указанными показателями;

– значение чистого дисконтированного дохода от инвестиций в человеческий капитал должно быть больше нуля (основа концепции дисконтированного денежного потока). При нулевом и отрицательном значении данного критерия принимаемые в расчет инвестиционные затраты в человеческий капитал нецелесообразны. В отличие от коэффициента эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход рассчитывается на прогнозной основе и является главным критерием принятия решений об увеличении или снижении инвестиционных затрат в человеческий капитал;

– дисконтированная стоимостная оценка человеческого капитала, отражающая влияние ожидаемых будущих изменений его стоимостной оценки, приведенных к моменту расчета, должна быть не ниже стоимостной оценки человеческого капитала на конец отчетного периода. При таком соотношении имеет место потенциал роста стоимостной оценки человеческого капитала, и, как следствие, оправданы дальнейшие вложения в человеческий капитал.

THE EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE ACTIVITIES OF THE BANKING SECTOR IN POLAND IN THE PERIOD FROM 2005 TO 2011

J. Barburski, PhD, Cracow University of Economics, Cracow, Poland

In the period under discussion (2005 – 2011) both the result of banking activities (covering: the result in virtue of interest, the result in virtue of commissions, revenues from shares or stocks and the remaining securities, the result of financial operations and the result of swap entries) and the costs of banking activities (covering remunerations, insurances and other benefits) grew systematically. It should be stressed that the rate of growth of banking activities in the selected period (the increase by 81%) was higher than the rate of growth of costs of banking activities (the increase by 53%).

When assessing the effectiveness of the activities of the banking sector in Poland in the period under analysis, one may distinguish two periods: the first one, lasting until the end of the first half of 2008, when the positive financial results were reflected by improved coefficients that measure the effectiveness of bank activities, and the second one, lasting from the second half of 2008 on, when one observes a considerable deterioration of these coefficients, followed by their slow improvement (see table).

Table

Selected measures of the effectiveness of the banking sector in Poland
between 2005 and 2011

Years	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ROA (net result/average assets)	1.60	1.70	1.70	1.54	0.81	1.03	1.28
ROE (net result/average core capital)	20.60	22.50	22.50	7.40	8.37	10.21	12.78
Operating costs coefficient (costs/revenues)	61.50	59.20	56.30	54.44	54.21	52.26	50.85
Result from banking activities/average assets	5.62	5.54	5.62	5.43	4.83	4.78	4.66
Interest margin	3.30	3.30	3.10	3.14	2.57	2.79	2.84
Bank operation costs / average assets	3.12	2.57	2.96	2.75	2.41	2.30	2.18
Assets per 1 employee (in million PLN)	3.61	4.32	4.76	5.86	6.07	6.59	7.33
Gross profit per 1 employee (in thousand PLN)	71.49	82.50	100.1	97.45	69.96	88.78	114.07

The return on assets (ROA) in the period 2005 – 2007 was maintained at a stable level and amounted to 1.6 to 1.7%. The return on equity (ROE) coefficient in the same period was also stable and it was maintained at the level from 20.60 to 22.50%. In spite of increased competition until 2008, the interest margin was also maintained at a high level within the range from 3.1% to 3.3%.

When assessing the effectiveness of the banking sector, one should focus in particular on the systematic decrease of the operating costs coefficient, irrespective of the level of financial results. In the period 2005 – 2011, the level of this coefficient decreased from 61.50 to 50.85%.

The effectiveness of business activities of the banking sector may also be assessed on the basis of the measures of labour effectiveness (most often calculated per one employee). Here belongs, among others, the coefficient of the size of assets per one employee. In the period 2005 – 2011, it grew systematically from 3.61 to 7.33 million PLN. In turn, the level of gross revenue generated by 1 employee in the period 2005 – 2007 grew, from 71.49 to 100.1 thousand PLN, only to drop during the next years all the way down to 69.96 thousand PLN.

In spite of poor results in the second half of 2008, banks still managed to maintain a high level of some of the coefficients of effectiveness of business activities, or even to improve them in some domains. In particular, the coefficient of operating costs improved its value, as it was reduced from 56.3% to 54.44%. Thanks to an increase of the interest rates, the interest margin increased from 3.10 in 2007 to 3.14% in 2008. However, banks did not manage to maintain the hitherto level of the return on

equity coefficient (ROE) that decreased in 2008 almost three times (from 22.5 in 2007 to 7.40% in 2008).

Unfavourable tendencies were observed all through the next year (2009). In general, it was the worst year in the activities of the banking sector in terms of financial results, which had a very negative impact on numerous coefficients of effectiveness of the sector activities (see table 1).

An increase of the financial result combined with maintained control of the costs translated into an improved values of the measures of the effectiveness of business activities in the period 2001 – 2011. The following could be observed in particular:

- an increase of the interest margin from 2.57 in 2009 to 2.84% in 2011;
- a decrease of the coefficient of the share of operating costs in average assets from 2.41 in 2009 to 2.18% in 2011;
- a decrease of share of the balance of reserves/appropriations in average assets from 1.14 in 2009 to 0.63% in 2011;
- an increase of the ROA coefficient from 0.81 in 2009 to 1.28% in 2011;
- an increase of the ROE coefficient from 8.37 in 2009 to 12.78% in 2011.

When assessing the effectiveness of the activities of the banking sector in Poland in the period from 2005 to 2011, one should differentiate two essential periods. In the first period – until the end of the first half of 2008 – the economic results of banks increased, which translated into an improvement of the measurements of the effectiveness of bank activities. In mid 2008, due to the financial crisis, the banking sector experienced negative tendencies that resulted directly in a considerable decrease of the financial results. The results, in turn, were reflected in a decrease of the values of the majority of coefficients of the effectiveness of business activities. The biggest breakdown took place in 2009. After this year, the financial results improved systematically, which involved an improvement of the effectiveness coefficients. It should be underscored that the worldwide financial crisis of the last years essentially did not have a drastic impact on the financial standing of the banking sector in Poland.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*А.В. Вериго, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный
университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Инвестиционная деятельность страховых организаций является неотъемлемой частью их финансовой деятельности. Она обеспечивает страховым организациям финансовую устойчивость, гарантирует исполнение принятых страховых обязательств, позволяет получать дополнительный инвестиционный доход, который в условиях убыточности страховых операций покрывает отрицательный финансовый результат. Как показывает отечественный и зарубежный опыт, до-

ходы от инвестиционной деятельности являются основным источником доходов страховщика. Для государства инвестиционная деятельность страховых компаний также играет важную роль: она активизирует движение аккумулируемых средств страхователей и оказывает стабилизирующее воздействие на экономику, снижая динамику инфляционных процессов.

Инвестиционная деятельность в Республике Беларусь осуществляется в соответствии с Инвестиционным кодексом Республики Беларусь, Положением о страховой деятельности в Республике Беларусь от 25.08.2006 г. и Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.12.2006 г. №1750 (в редакции от 29.12.2007 №1884) «О порядке инвестирования и размещения страховыми организациями средств страховых резервов».

В Положении о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденном Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 «О страховой деятельности» под инвестиционной деятельностью понимается деятельность страховщика по вложению страховых резервов в ценные бумаги, недвижимое имущество, драгоценные металлы и иное имущество в порядке, установленном законодательством, а также по другому, не запрещенному законодательством вложению инвестиций для получения прибыли (дохода).

В структуре организации финансов страховщика страховые резервы выступают главным источником финансирования инвестиционной деятельности.

Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 29.12.2006 г. № 1750, страховые организации Республики Беларусь при инвестировании средств страховых резервов обязаны соблюдать установленные законодательством соотношения. Размещение страховыми организациями средств страховых резервов осуществляется на отдельных специальных счетах, открытых для этого в обслуживающих банках. Сумма средств страховых резервов, размещенных страховой организацией на счетах в банках и в объектах инвестирования, должна соответствовать сумме сформированных страховых резервов.

Практическая реализация установленных ограничений приводит к формированию низко диверсифицированного инвестиционного портфеля. В условиях неразвитого финансового рынка основными направлениями размещения средств страховых резервов является размещение средств на депозитных счетах и в государственные ценные бумаги.

Еще одной проблемой является низкая информативность бухгалтерской отчетности. Бухгалтерское законодательство должно обеспечивать такое представление отчетности, чтобы пользователи могли составить свое мнение о текущем финансовом состоянии страховой компании и будущих денежных потоков. Современные формы бухгалтерской отчетности не позволяют провести объективную оценку инвестиционной деятельности страховой организации, так как являются обобщенными, не отражающими специфику организации страховой деятельности. Как было отмечено выше, основным источником финансирования инвестиционной деятельности являются страховые резервы, а приоритетными направлениями размещения данных средств – государственные ценные бумаги и

депозит. В связи с этим необходимо пересмотреть подходы к формированию бухгалтерской отчетности страховых организаций. На наш взгляд, целесообразно добавление строк в Отчет о прибылях и убытках, утвержденный Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 11.01.2010 г. № 2 «Об отдельных вопросах ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности страховыми организациями и внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Министерства финансов Республики Беларусь» в редакции постановления Министерства финансов Республики Беларусь 10.02.2012 № 8. А именно: после стр. 183 «проценты к получению» добавить строку «доходы от инвестирования средств страховых резервов в государственные ценные бумаги»; после стр. 191 добавить строку «расходы от инвестирования средств страховых резервов».

Данные дополнения позволят согласовать содержание Отчета о прибылях и формы бухгалтерской отчетности с утвержденным в Инструкции «Об особенностях ведения бухгалтерского учета страховыми организациями» перечнем доходов и расходов от инвестиционной деятельности.

Как было отмечено выше, за счет доходов от инвестиционной деятельности страховая организация может предоставлять бонусы страхователям. На наш взгляд, основными направлениями могут стать: снижение страхового тарифа (прямое и косвенное) и увеличение размера страховой суммы. Использование второго варианта является наиболее привлекательным для страховщика, так как практический опыт свидетельствует о низкой вероятности выплаты страхового возмещения в размере полной страховой суммы. Использование данного варианта позволит снизить уровень убыточности видов страхования, а также сформировать дополнительную сумму страховых резервов, которые и являются основным источником инвестиционной деятельности страховой организации. Таким образом, фактически использованная сумма для предоставления бонусов страхователям уменьшается на сумму, полученную от размещения этих средств.

Используя политику приоритетного перераспределения свободных финансовых ресурсов в пользу предоставления бонусов клиентам, страховая организация обеспечит: снижение убыточности видов страхования, повышение уровня страховой защиты клиентов и расширение охвата объектов страхования, привлечение новых клиентов.

Данные мероприятия могут привести к повышению убыточности видов страхования, а также формированию отрицательного финансового результата по страховым операциям. Отметим, что такая ситуация является допустимой в страховой отрасли. Возникает вопрос о безопасной границе такого финансирования страховых операций за счет инвестиционной деятельности.

Н.Б. Грищенко определил порядок расчета уровня покрытия инвестиционными доходами отрицательного технического результата от страховой деятельности ((инвестиционный доход – расходы по инвестициям) / отрицательный технический результат от страховой деятельности). Автор определяет оптимальное значение данного показателя (больше 4). На наш взгляд, алгоритм расчета

уровня покрытия инвестиционными доходами отрицательного финансового результата требует уточнения, так как при расчете данного показателя не учитываются особенности налогового законодательства страны. В статье 138 Особенной части Налогового Кодекса определены виды доходов, не учитываемые при определении валовой прибыли (доходы, полученные от операций с государственными ценными бумагами, ценными бумагами Национального банка Республики Беларусь, облигаций юридических лиц; прибыль, полученная от погашения облигаций местных исполнительных и распорядительных органов (при погашении их эмитентом и др.). Иными словами, предприятие при инвестировании средств страховых резервов в инвестиционные активы, освобожденные от уплаты налога на прибыль, получает косвенный инвестиционный доход, равный сумме налога на прибыль вложенной суммы инвестиций.

С учетом вышесказанного после преобразования и дополнения неравенство приобретает вид (1)

$$P_u > 4U_{on} - C_{m\text{ни}} \times A_d, \quad (1)$$

где P_u – прибыль от инвестиционной деятельности; U_{on} – убыток от операций страхования по видам страхования иным, чем страхование жизни; $C_{m\text{ни}}$ – ставка налога на прибыль, выраженная в долях; A_d – сумма инвестиционных активов, освобожденная согласно законодательству от уплаты налога на прибыль.

Итак, инвестиционная деятельность страховых организаций является неотъемлемой частью их финансовой деятельности. Инвестиционная деятельность страховых организаций имеет свои особенности, связанные с тем, что страховщики не обладают правом собственности на инвестируемые денежные средства. Инвестирование страховых резервов осуществляется на основе принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации. Во всех странах с развитым страховым рынком в большей или меньшей степени осуществляется государственное регулирование инвестиционной деятельности страховщиков путем установления норм и ограничений на размещение средств активов страховой компании. Государственное регулирование преследует цель обеспечения надежного функционирования страхового рынка. В Республике Беларусь осуществляется жесткий контроль со стороны государства за выбором объектов инвестирования страховых резервов.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

А.Х. Галиева, д. э. н., профессор, М.Т. Кулубеков, к. э. н., Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана, Республика Казахстан

Научную основу для всестороннего анализа потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы и прогнозирования его будущего развития дает теория потребления, а также общая теория равновесия спроса и предложения. Они содержат необходимый понятийный аппарат, развитую методологию исследова-

ния, раскрывают общие законы развития потребностей и спроса. Методические вопросы потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы опираются на математическую статистику, а также отдельные разделы прикладной математики.

Прогнозные исследования спроса исторически развиваются по таким взаимосвязанным, но отличающимся своей проблематикой направлениям: в одном из них (теоретическом) преобладают проблемы предпочтений, поведения потребителей, а в другом (эмпирическом) – влияния совокупного потребительского спроса на хозяйственное равновесие и общее развитие экономических моделей [1].

В аспекте эмпирического направления прогнозных исследований потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы можно сделать следующие выводы:

1. Модель потребительского спроса представляет собой сочетание систематической (постоянной) структуры, характеризующей общую тенденцию изменения потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы и переменной структуры, характеризующей отклонения от этой тенденции под влиянием случайного воздействия множества причин.

2. Статистическая тенденция годового уровня нормы расходов потребителей с одновременным повышением уровня их доходов проявляется на протяжении всего цикла воспроизводства, а также при переходе от потребителей с низким уровнем дохода к потребителям с более высоким уровнем дохода.

3. Проблема реализации возникает в результате недостаточной склонности к потреблению (пропорции, в которой доход потребителя распадается на потребительские расходы и накопления).

Таким образом, основные положения существующих концепций потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы создают предпосылки для разборки методических принципов его анализа и прогнозирования.

При анализе потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы в прогнозных исследованиях нами будут соблюдаться следующие общие и частные методические принципы, сформулированные в своевременной экономической литературе [2].

Общие методические принципы прогнозирования потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы во взаимосвязи с элементами прогнозного фона как часть всей экономической системы и как обособленная система с присущей ей внутренней структурой.

Принцип природной специфичности предполагает обязательный учет особенностей потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы закономерностей его формирования и развития, абсолютных и расчетных значений пределов развития.

Принцип оптимизации описания помогает разрабатывать такое описание потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы, которое обеспечивает заданную достоверность и точность прогноза при минимальных затратах на его разработку. Этот обобщенный принцип оптимизации описания:

А) принцип оптимальности степени формализованности описания, требующий использования формализованных моделей в тех соотношениях неформальными интуитивными способами описания, которые при выполнении требований задачи прогноза обеспечивают ее решение с минимальными затратами;

Б) принцип минимизации размерности описания, который стремится к описанию объекта при минимальном числе переменных и параметров, обеспечивающих заданную точность и достоверность прогноза; он предполагает оценку важности каждой переменной в описании и отбор наиболее информативных из них с точки зрения задачи прогнозирования;

В) принцип оптимального измерения показателей, требующий выбор для измерения каждого показателя такой шкалы, которая при минимальных затратах обеспечит извлечение достаточной для прогноза информации из переменной;

Г) принцип дисконтирования данных, требующий при анализе потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы по ретроспективной информации большее значение придавать новой информации, более ранней по времени. Этот принцип реализуется путем введения различных функций дисконтирования исходных данных и применения при построении модели спроса метода скользящей средней, метода экспоненциального сглаживания.

Принцип эффективности предполагает получение полезной информации об объекте в плане постановленной задачи исследования. Информация, полученная с помощью прогнозной модели, обеспечивает расчет значений целевой функции и позволяет определять шаги поиска ее экстремального значения. В качестве целевой функции в прогнозных моделях выступает функция точности прогноза либо минимизация затрат на его разработку.

Принцип аналогичности предполагает при анализе потребительского спроса постоянное сопоставление его свойств с известными в данной области исходными объектами и их моделями с целью отыскания объекта-аналога и использования при анализе и прогнозировании его модели или отдельных ее элементов. Этот принцип позволяет, с одной стороны, минимизировать затраты на анализ и прогноз, а с другой стороны, обеспечивает верификацию прогнозов спроса путем сопоставления с прогнозами объектов-аналогов.

Применительно к прогнозированию спроса таким принципом является совместимость основных выводов макроэкономического исследования временной динамики потребительского спроса с выводами структурного анализа финансовых возможностей потребителей. При этом агрегатные параметры прогнозных моделей большей размерности учитываются при выработке ограничений, критериев и оценок для моделей меньшей размерности.

В качестве частных содержательных принципов прогнозирования потребительского спроса также выступают принципы абсолютного, постоянного и относительного дохода, вытекающие из соответствующих концепций, которые подчеркивают важность фактора платежеспособности потребителей при формировании характера их поведения и принимают во внимание, что уровень и спо-

события удовлетворения потребностей в настоящем активно воздействуют на их воспроизводства в прогнозируемом периоде.

В частных принципах находит отражение также тот факт, что достигнутый уровень развития производительных сил ограничивает потенциально достижимое множество структур потребления (принцип ограниченности). Кроме этого, в формализованном виде отражается асимптотический характер приближения норм замещения к фиксированному пределу при приближении конкретных потребностей к уровню насыщения. Прогнозы потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы выполняются разными субъектами на различных уровнях прогнозирования.

Существующие методики прогнозирования являются разнотипными и ориентированы на теоретическое либо эмпирическое направление прогнозных исследований спроса.

Таким образом, основными недостатками методов прогнозирования потребительского спроса и объемов производства минерально-сырьевых ресурсов являются:

- неадаптированность теоретической основы прогнозирования современным условиям, а именно: недоучет специфики существующей формы товарного обращения, особенностей проявления монополизма на товарных рынках;
- низкая степень рыночной ориентации прогнозирования потребительского спроса и объемов производства минерально-сырьевых ресурсов;
- некомплексный, несистематический и неоперативный характер разработки прогнозов спроса на минерально-сырьевых ресурсов;
- недостаточной учет связи потребительского спроса и объемов производства минерально-сырьевых ресурсов при прогнозировании;
- происходит механический перенос в будущее сложившихся в базисном периоде тенденций;
- прогнозирование объемов производства минерально-сырьевых ресурсов производится на основе использования экономико-математических моделей с одним критерием, что снижает точность и надежность управленческих решений;
- в расчетах используются сводные индексы цен горнодобывающего производства Республики Казахстан, что не позволяет учесть в прогнозах особенности формирования потребительского спроса на минерально-сырьевые ресурсы, а также изменения в его структуре.

Следствием перечисленных недостатков является низкое качество получаемых с помощью данных методов прогнозов.

Литература

1. Мильграм, М.Г. Планирование деятельности горнорудных предприятий / М.Г. Мильграм. – Алматы, 2009. – 516 с.
2. Экономика / под. ред. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бек, 2010. – 816 с.

INSURANCE AS A TOOL FOR SUSTAINABLE AGRICULTURAL DEVELOPMENT

Dr. O. Gulseven, Middle East Technical University, Ankara, Turkey

Introduction. It is well known that agriculture is a risky business. Farmers face several types of risks, some of which can have catastrophic affects on their productivity. While most risk factors can be effectively eliminated through precautionary measurements, risk is an inevitable part of agriculture. Insurance can partially offset the damages by transferring the risk to third parties. Examples of agricultural insurance exist for a long time. Discrete events, which can be easily identified (such as hail), have a long insurance history. For such events, the definition of the risk is clear, which makes it easier to offer insurance. However, in cases where the risk definition is less clear, the insuring agents are hesitant to enter the market. This has been more or less the case for the Turkish agricultural insurance market when it comes to covering drought-related losses.

Agricultural insurance in Turkey has a relatively short history. However, thanks to the government subsidies and awareness programs, the market is growing very fast. The current system offers only traditional insurance against non-systematic risks. The Ministry of Agricultural and Rural Affairs employs several hundred loss-adjusters to estimate the losses after realization of an insured risk. In its current form, offering coverage for systematic risks such as drought is not feasible. An event as such can have large-scale distortions in productions, which are almost impossible to estimate on an individual basis. Loss-adjusters will need to investigate and calculate farmer's losses on a case-by-case basis, which will create substantial overhead costs.

One solution we propose is to enhance the current scheme with index-based insurance against drought-related risks. The proposed model can also be applied other systematic risks where a large number of farmers are affected over time.

Main part

Current Insurance System in Turkey

Turkey is an emerging economy, where 65% of GDP is derived from service sector. Industrial activities constitute 26% of the GDP. While only 9% of GDP is derived from agriculture, this sector employs about 30% of the labor force. Food processing is one of the top agricultural exports. Agricultural insurance is a relatively new concept in Turkey. However, since the introduction of government-subsidized insurance schemes, this field is experiencing a rapid growth. Under the current system 50% of insurance premiums is supported by the state. The current system is based on collaboration between the government, the private sector, and non-profit organizations.

TARSIM is at the core of the insurance mechanism. [1] Known as the agricultural insurance pool, the premiums are collected in this pool. This organization engages in re-insurance agreements with global re-insurance companies. Local insurance agencies act as intermediaries between the farmers and TARSIM. Under the

current regime, crop insurance is the dominant sub-sector. Number of crop insurance policies is increasing at an annual rate of about 30%. The total premiums in crop insurance recently passed 100 million Turkish Liras (about 40 million Euros) and the total insured value reached almost 3 billion Turkish Liras. The subsidized-crop insurance is pretty popular among crop farmers, as the total number of policies reached 400,000 by 2011.

Index Insurance Possibilities

The current scheme offers protection against discrete events, which include frost, freeze, fire, flood, hurricane, ice-storm, and hail. There is demand from farmers to include coverage against drought, but this request is deemed to be unsustainable by the state. [2] Besides the budget costs, there are several technical issues that needs to be tackled before introducing drought coverage.

Recently, we organized a workshop on agricultural insurance which is supported by FAO-MDG Achievement Fund. Three main points were discussed in this workshop. First was to extend current coverage to include systematic risks such as drought or extended flood. Next was to reduce overhead costs. We also wanted to introduce insurance to small-scale farmers. These ideas received attention from industry representatives, who wanted to offer insurance to small farmers. However, under the current insurance mechanism, offering insurance to small-scale farmers is not feasible from actuarial perspective. Each time there is a risk realization, the total losses have to be checked, calculated, and adjusted on a case-by-case basis. Since systematic events such as drought can affect a large number of farmers at once, individual loss-checks can be quite costly and time consuming. Index insurance could fit well into this agenda. Using this innovative tool, we can introduce drought risk transfer mechanism to several small farmers for lower overhead costs.

Possible Indices

The plan is to create two indices. One of them would be the crop & farmer specific risk index for drought / sustained flood possibilities (long-period risks). The other one is to create a pseudo-external index threshold that can be used as a trigger for indemnity payments.

Since we can model both the regional and farmer-specific risk factors, the premiums could be differentiation for each farmer. For farmer i , located in region j , the premium would be as the formula (1) shows.

$$\text{Premium (F}_{ij}) = \{\text{Risk of F}_{ij} / \text{Risk of Region}_j\} + \text{Regional Risk} \quad (1)$$

Thus, the total premium paid includes both farmer-specific premium and regional premium, where the average risk index is a function of all farmers located in the same region.

For the external threshold index, we can define the yield in terms of farmer-specific (X1) & location-crop specific (X2) data, as well as an external threshold determinant (X3). Depending on the type of risk, the external threshold determinant can be defined as deviation from forecasted rain or forecasted temperature (formula 2).

$$\text{Yield} = F (X_1, X_2, X_3) . \quad (2)$$

The differentiation of the yield with respect to X_3 , gives us the marginal affect of X_3 on the yield. The forecasts can be estimated using Winter smoothing [3].

Conclusions. In this paper, we proposed an index-based insurance coverage against drought risks faced by the farmers in Turkey. The index threshold is determined externally. However, the effect of the index measure on the farmer's productivity depends on the farmer's production function. The model is practically applicable as it utilizes already existing data for both premium and loss determination. It can also be extended to account for both regional and farm-crop specific yield deviations.

Even though the marginal affect of index measurements on productivity might be internally defined by the model, the individual farmers cannot manipulate their production function. Thus, the moral hazard would be kept at near zero level. However, collectively the farmers can change their production function in the long-term. There is also the issue of national subsidies in agricultural insurance, which might even put the entire national budget at the risk of default. [4] We believe this scenario is worth to investigate further.

References

1. Annual Activity Reports, (Accessed in June 2012), TARSIM, Turkish Agricultural Insurance Pool, www.tarsim.org.tr.
2. Daily Report on Ground Temperatures, (Accessed in June 2012), Turkish State Meteorological Services: www.mgm.gov.tr.
3. Hanke EJ, Wicherin WD, Business Forecasting, Ninth Edition, Pearson International, 2009. – P. 130 – 135.
4. Kasirga Yildirak, Osman Gulseven. Indemnity Payments In Agricultural Insurance: Risk Exposure of EU States // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – P. 381 – 388.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*М.А. Зайцева, к. э. н., доцент, Н.С. Антонович, ассистент,
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется ускоренными темпами научно-технического прогресса, постоянным совершенствованием основных факторов производства. Интенсивное проведение исследований и разработка на их основе новейших технологий, выход с ними на мировые рынки и развертывание международной интеграции в научно-производственной сфере в рамках формирующейся глобальной экономики фактически уже стали стратегической моделью экономического роста для индустриально развитых стран.

Важнейшим методом снижения рисков инновационной деятельности организаций является их страхование, с помощью которого предприятие может минимизировать практически все имущественные, а также другие коммерческие и производственные риски.

Эффективность страхования как одного из инструментов риск-менеджмента в инновационной деятельности обусловлена следующим:

1) высокие инновационные риски характерны для деятельности организаций, занимающихся созданием, освоением и распространением объектов интеллектуальной деятельности, поэтому эффективность страхования будет повышаться наряду с использованием других методов управления инновационными рисками;

2) страховщик объективно идентифицирует инновационные риски и формирует механизм страховой защиты для конкретного объекта инновационной деятельности, находящегося на любой стадии инновационного процесса;

3) на основе статистических данных по имеющимся страховым случаям и появляющимся новым объектам инновационной деятельности страховые организации дорабатывают программы страхования инновационных рисков и тем самым оперативно реагируют на изменения рынка, снижая уровень неопределенности;

4) разделение страховых инновационных рисков в зависимости от стадий инновационного процесса позволяет расширять страховое покрытие;

5) применение страховых технологий позволяет организации продолжать осуществлять свою инновационную деятельность при наступлении страхового случая, а также планировать ее развитие на более долгий срок.

Разработка программ страхования, связанных с инновационной деятельностью и использованием объектов интеллектуальной собственности может происходить путем внесения изменений, позволяющих осуществлять страхование вышеперечисленных рисков.

За последние годы в Республике Беларусь было реализовано более 1.000 инновационных проектов. В настоящее время в стране формируется нормативная база венчурного финансирования. Вместе с тем у предприятий Республики Беларусь существует и ряд проблем в данной сфере: отсутствует возможность использования традиционных для западных стран источников формирования венчурных средств, таких как пенсионные и страховые фонды, частные средства и т. д.; в стране недостаточно развита система защиты интеллектуальной собственности, довольно низкий уровень инвестиционной культуры. Как показывает практика, в настоящее время даже крупнейший страховщик страны Белгосстрах не осуществляет страхование рисков инновационной деятельности предприятий.

Большинство страховых компаний при разработке специфичных правил страхования испытывают значительные трудности, связанные, в частности, с отсутствием квалифицированных специалистов в нужных отраслях экономики. Выходом из создавшегося положения может стать разработка стандартных пра-

вил страхования интеллектуальной собственности и предпринимательских рисков, включающих и страхование инновационных рисков. Представляется, что развитие страхования инновационной деятельности, как и всего страхового рынка, станет более активным при правильной фискальной политике белорусского государства, направленной на стимулирование отечественного производителя, а не только на получение все возрастающих налоговых платежей. Положительное воздействие на развитие данных видов страхования окажет предоставление предприятиям возможности включения страховых взносов по страхованию инновационных рисков в себестоимость продукции, работ, услуг.

Учитывая специфику инновационной деятельности, связанную с высоким уровнем риска на всех стадиях инновационного процесса, направлениями развития страхования инновационных рисков в стране являются следующие:

1. Формирование правовых основ страхования инновационных рисков, в том числе на основе формирования механизма государственной поддержки страхования инновационных рисков.

В настоящее время Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 N 669 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг., которая предусматривает ряд мероприятий по содействию и привлечению инвестиций в научно-техническую и инновационную сферы; совершенствованию механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научно-технической деятельности; по развитию инновационной инфраструктуры, системы научно-технической и инновационной информации и др. В развитие данной программы необходимо ускорить формирование правовых основ страхования инновационных рисков. Целесообразной является постановка вопроса о страховании инновационных рисков на льготных условиях, однако механизм льготного страхования в стране пока не установлен.

2. Повышение финансового потенциала действующих страховщиков путем формирования специализированного страхового пула с учетом международной практики комплексного страхования.

3. Создание необходимого методического обеспечения страховых организаций по страхованию инновационных рисков, в том числе и программами страхования с учетом запросов потенциальных страхователей; внедрение в инновационную инфраструктуру Республики Беларусь отдельных составляющих страхования инновационных рисков предприятия.

4. Внедрение андеррайтинговой деятельности в данной сфере, что позволит объективно оценить размер страхового тарифа с учетом таких факторов, как объект страхования, срок действия договора, вид и размер франшизы по договору, территория страхового покрытия и др. Важным является и дополнительное изучение потенциальной возможности страхования соответствующих рисков, истории убытков, конъюнктуры страхового и перестраховочного рынков и т.п.

ВЛИЯНИЕ КАДРОВЫХ РИСКОВ НА СТОИМОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

С.В. Измайлович, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

По мнению отечественных и зарубежных ученых, занимающихся исследованиями риск-среды организации, основной причиной рисков в системе управления современной организацией выступает человеческий фактор (человеческие ресурсы, человеческий капитал, персонал). Однако как в теории, так и на практике пока не получили должного приоритета вопросы, связанные с рисками управления человеческими ресурсами (человеческим капиталом). Во многом это вызвано тем, что «в основе рисков, связанных с человеческими ресурсами, лежат природа и сущность человека как самого сложного объекта управления, порождающего некий уровень информационной и поведенческой неопределенности, относительно невысокую управляемость организационного поведения» [1].

Изученные нами подходы к сущности и видам рисков, связанных с человеческими ресурсами, не являются исчерпывающими, поскольку связаны с достаточно распространенным подходом к человеку только как к ресурсу организации. Однако человека можно рассматривать «как важный компонент капитала организации, в который инвестируются средства как самим индивидом так и государством, и который позволяет значительно увеличивать стоимость организации в результате эффективной инновационно направленной деятельности» [2].

Следовательно, потенциальная возможность повышения конкурентоспособности и стоимости организации лежит в области управления рисками, связанными с собственным персоналом. В данном аспекте риски, связанные с персоналом организации, рассматриваются незначительным количеством российских исследователей. Наибольший теоретико-методический интерес в данной сфере представляют исследования доктора технических наук, профессора МГТУ им. Н.Э. Баумана В.Н. Федосеева, специалиста по стратегическому развитию организаций С.Э. Цирлина, кандидата экономических наук А.Г. Бадаловой, кандидата экономических наук К.П. Москвитина.

Предлагаемый в исследованиях А.Г. Бадаловой, К.П. Москвитина кадровый профиль организации рассматривается как совокупность четырех категорий персонала: кадры, персонал, персонал-ресурс, персонал-капитал, в которых прослеживается соответствие стадиям зрелости последователей [3].

Данный подход к управлению кадровыми рисками базируется на том, что риски, возникающие в результате действия или бездействия персонала предприятия, проявляются через:

а) изменение капитала предприятия (или его компонентов, связанных с деятельностью сотрудников). К ним следует отнести в первую очередь человеческий капитал, а также социальный и интеллектуальный капиталы;

б) реализацию человеческого фактора, что находит отражение в возможных ошибках, возникающих при реализации персоналом своих функциональных и должностных обязанностей;

в) имеющийся или создаваемый предприятием уровень качества трудовых ресурсов, который оценивается фактическими результатами деятельности работников, зависящими от совокупности их знаний, умений и навыков, а также психофизиологических особенностей каждого сотрудника.

Предлагаемое российскими исследователями триединое проявление кадровых рисков позволяет разработать спектр категорий персонала, который является неизменным для всех предприятий (вне зависимости от организационно-правовой формы, формы собственности, вида бизнеса и пр.) и который включает в себя четыре категории персонала: персонал-капитал; персонал-ресурс; персонал; кадры.

На основе деления персонала организации по категориям учеными предлагается формировать рациональный кадровый профиль персонала организации с учетом кадровых рисков по каждой категории персонала. Взаимосвязь кадровых рисков и категорий персонала, предлагаемую российскими исследователями, можно охарактеризовать следующим образом: работники категории «кадры» – это все работники в период производственной и социальной адаптации в организационное окружение, поэтому квалификационно-образовательные риски имеют наивысшую вероятность, но с незначительной степенью воздействия в силу того, что новый работник находится под наблюдением наставника и уровень должностного влияния работника крайне низок; работники категорий «персонал, персонал-ресурс» – это лица, как правило, среднего возраста, активно формирующие свой человеческий капитал, знания и умения, следовательно, уровень вероятности и степень воздействия квалификационно-образовательных рисков в этой группе имеют средние значения; к работникам категории «персонал-капитал» следует относить высококвалифицированных рабочих и высший управленческий персонал, причем вероятность риска в этой группе сравнительно невелика, но степень воздействия крайне высока. По мнению Федосеева В.Н., Цирлина С.Э., работники этой категории неравномерно размещены во всех звеньях управления организации без учета закрепления в организационной структуре управления [2].

Большинством ученых для управления кадровыми рисками и стоимостью компании предлагается использование кадрового аудита как важного инструмента управления риск-средой. Систематическое проведение кадрового аудита и оценка персонала (при приеме на работу и при периодической аттестации) способствует построению кадрового профиля предприятия, от структуры которого зависит уровень кадровых рисков.

Уровень возможного кадрового риска по наиболее распространенному в научной среде подходу зависит, прежде всего, от структурного соотношения категорий персонала в рисковом профиле бизнес-единиц и возможного изменения стоимости организации. Рекомендуемые учеными соотношения категорий персонала и стоимости организации имеют достаточно определенные пропорции и значения.

Обоснованность принимаемых решений об управленческом воздействии на риски персонала организации связана с использованием соответствующих методов управления рисками и персонально ориентированной мотивацией персонала.

Традиционно методы управления рисками классифицируют следующим образом: избегание; передача, разделение; самострахование; объединение; локализация; диссипация (диверсификация); ограничение; компенсация; предупреждение рисков.

Данные группы методов являются общепринятыми и могут быть использованы для воздействия на различные виды рисков. На рисунке показана модель адаптации общих методов воздействия применительно к кадровым рискам.

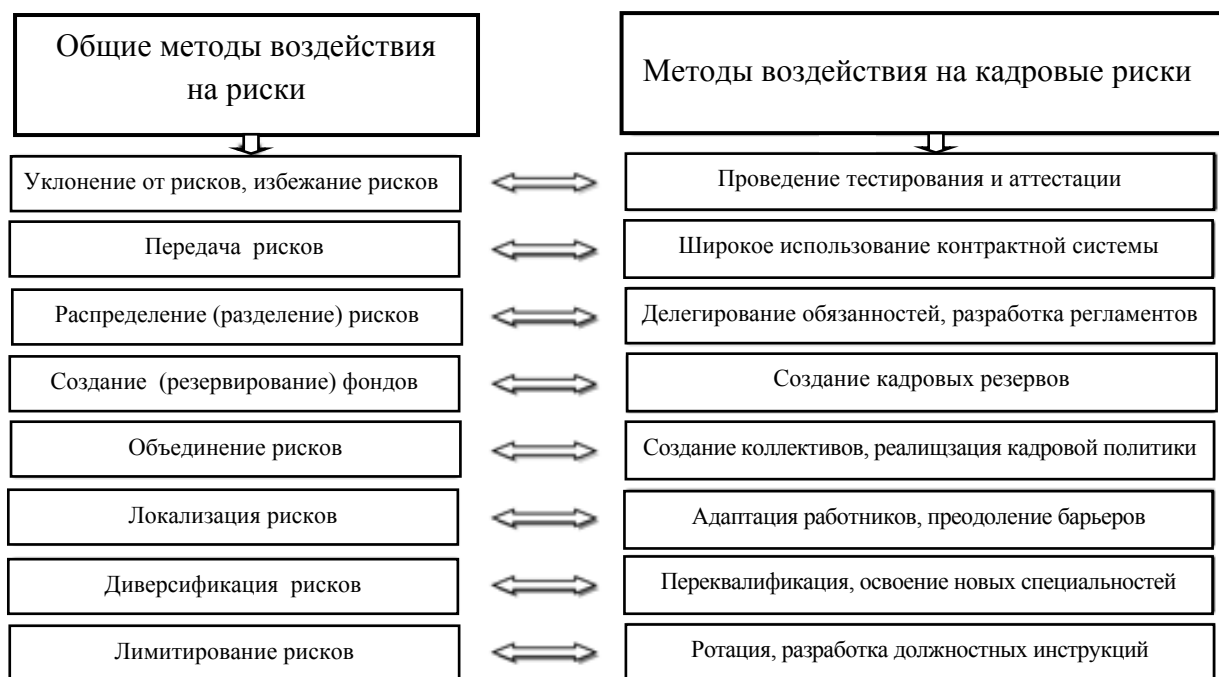


Рис. Схема адаптации общих методов воздействия на риски применительно к кадровым рискам

Источник: [3].

Итак, важность и значимость воздействия рисков персонала на деятельность организации не вызывает сомнений. Важной финансовой особенностью рисков, связанных с персоналом организации, является их значительное влияние на стои-

мость организации, что позволяет рассматривать триединое проявление кадровых рисков и дает возможность разработать спектр риск-категорий персонала. Методический аппарат оценки уровня кадровых рисков в зависимости от стоимости компании основан на соотношениях категорий персонала и стоимости компании в рисковом профиле предприятия. Управленческие воздействия на риски персонала организации обуславливаются использованием соответствующих методов управления рисками и персонально ориентированной мотивацией персонала.

Литература

1. Забирова, Л.М. Управление рисками, связанными с человеческими ресурсами / Л.М. Забирова // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2009. – № 2.
2. Федосеев, В.Н. Минимизация кадровых рисков в деятельности организации / В.Н. Федосеев, С.Э. Цирлин // Кадровые решения. – 2006. – № 12.
3. Бадалова, А.Г. Управление кадровыми рисками предприятия / А.Г. Бадалова, К.П. Москвитин // Российское предпринимательство. – 2005. – № 7 (67).

ПРОГНОЗНЫЕ ЗОНЫ ОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ВЕРОЯТНОСТНЫЕ РИСКИ БАНКОВ

*Г.Т. Калиева, д. э. н., профессор, З.С. Есжанова, магистр финансов, Казахский университет экономики, финансов и международной торговли,
г. Астана, Республика Казахстан*

В посткризисный период важной проблемой остается эффективность и результативность применения тех или иных инструментов государственного регулирования экономики. Общеизвестно, что денежно-кредитная политика – это неотъемлемая часть и эффективное средство государственной стабилизационной политики. При этом преимуществом использования денежно-кредитной политики является быстрота и гибкость воздействия на состояние экономики страны. Подчеркнем, что отдельные аспекты обозначенной в данной статье проблемы находили отражение в научных публикациях. Вместе с тем проблемы определения степени влияния принимаемых денежными властями решений по денежно-кредитной политике и их воздействия на основные виды банковских рисков остаются по-прежнему нерешенными. Ситуация усугубляется и тем, что объективная необходимость перехода к интенсификации денежно-кредитной политики, как наиважнейшего условия при проведении структурных реформ в экономике на практике, по существу никак не проявляется. К примеру, принятая и реализованная концепция устойчивого развития РК никак не отразилась на денежно-кредитной политике страны, т. е. денежно-кредитные инструменты не были задействованы в структурной перестройке экономики. И потому продолжается процесс утяжеления экономики с соответствующими последствиями в части как экологии, так и эффективности экономики в

целом. Иными словами, недостаточное соответствие проводимой в настоящее время Национальным Банком РК денежно-кредитной политики стратегическим задачам развития экономики страны очевидно.

Глобализация мировой экономики, интеграция в мировое сообщество, вступление в ВТО требует не только от банковского сектора, но и от органов денежно-кредитного регулирования адекватных шагов, направленных на приведение в соответствие применяемых инструментов денежно-кредитной политики современным условиям развития экономики страны. В этой связи особо следует подчеркнуть влияние характера денежно-кредитной политики на процесс построения и коррекции риск-менеджмента в коммерческих банках. Причем денежно-кредитная политика становится не только одним из факторов регулирования банковских рисков, но и фактором их продуцирования. Как показывает практика, ряд решений Центрального банка (ЦБ) может вызвать провокацию целого ряда банковских рисков. Следовательно, с одной стороны, коммерческий банк должен: во-первых, спрогнозировать действия ЦБ страны, во-вторых, иметь необходимые инструменты управления рисками, нейтрализующие данные воздействия. А ЦБ страны, в свою очередь, при выборе инструментов денежно-кредитной политики должен глубоко и объективно оценивать уровни возможных банковских рисков.

В рамках системы риск-менеджмента с учетом воздействий решений в области денежно-кредитной политики коммерческий банк должен:

- использовать принцип интегрированного управления всеми рисками,
- выработать стратегию управления по отношению к любому конкретному риску, определить уровни принимаемого риска,
- разработать методологию риск-менеджмента, которая должна включать в себя критерии и модели оценки, которые должны постоянно пересматриваться вместе с изменениями в денежно-кредитной политике Центрального банка.

Важнейшую роль играют аналитические методы оценки риска, позволяющие не только провести измерение риска, но также оценить и выделить основные факторы, смоделировать и предсказать самые различные ситуации.

Как известно, вероятность успеха в достижении цели, преследуемой в отношении того или иного процесса или явления, тем выше, чем больше информации о данном процессе или явлении имеется в распоряжении субъекта, формирующего цель. Для достижения цели на финансовых рынках необходимой информацией является прогноз будущего поведения финансового временного ряда. В нашем случае это касается определения прогнозных зон определенности, на основе которых должны рассчитываться вероятностные риски коммерческого банка в корреляции с действиями центральных банков.

Используя имеющуюся в финансовой науке трактовку риска как неопределенности в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения, определим зоны определенности. Общеизвестно, что существование риска связано с наличием неопре-

деленности, которая неоднородна как по форме, так и по содержанию. Классическая концепция взаимосвязи риска и неопределенности была сформулирована Ф. Найтом в его работе "Риск, неопределенность и прибыль". Развивая взгляды А. Тюнена, он впервые провел различие между категориями "риск" и "неопределенность" с точки зрения возможности их количественной оценки [1].

Согласно концепции Ф. Найта, риск интерпретируется как измеримая неопределенность: предприниматель может "предвидеть" или "угадать" некоторые основные параметры (результаты) своего дела в будущем [2].

Следуя данной логике, зоны определенности действий Центрального банка в области денежно-кредитной политики целесообразно дифференцировать на зону полной определенности, зону относительной определенности, зону неопределенности (рис.).

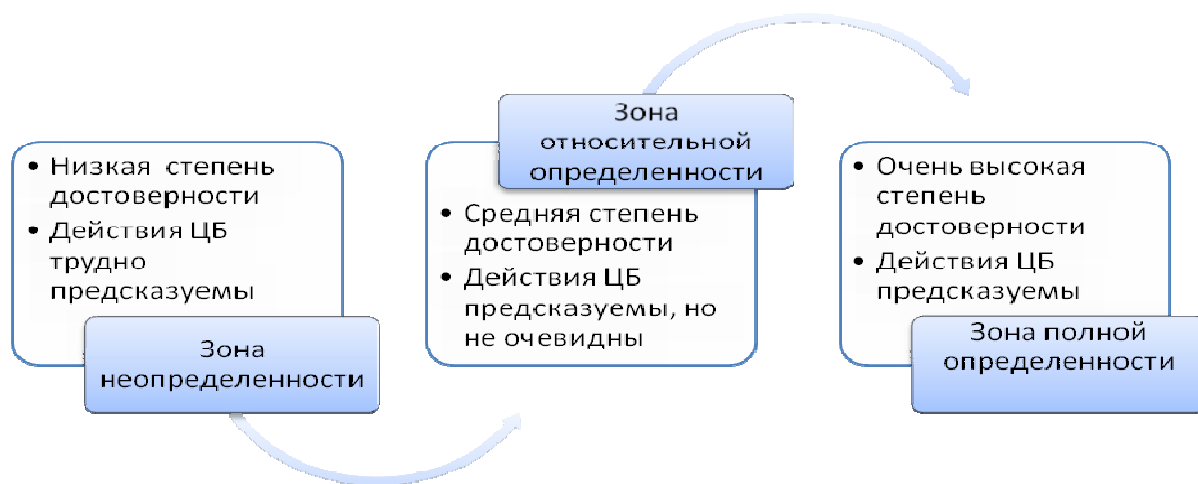


Рис. Зоны определенности действий Центрального банка

Подчеркнем, что коммерческий банк как хозяйствующий субъект рынка осуществляет свой бизнес в рамках рыночных отношений. В любом сегменте рынка в силу присущих ему особенностей бизнес не может вестись в условиях полной определенности. В этой связи предлагаемые зоны определенности характеризуются следующим:

Зона полной определенности. Здесь менеджмент банка может с очень высокой степенью достоверности предсказать следующие шаги Центрального банка в рамках осуществления им своей денежно-кредитной политики.

Зона относительной определенности. Здесь действия Центрального банка предсказуемы, но не очевидны ввиду отсутствия информации из первоисточника (Центральный банк не информирует рынок о своих намерениях).

Зона неопределенности. Менеджмент не может однозначно спрогнозировать действия Центрального банка в силу нестабильности показателей экономической статистики и информационной закрытости денежных властей.

При моделировании зон действий Центрального банка страны необходимо учитывать:

- открытость и прозрачность информации из ЦБ;
- соответствие целей и прогнозов ЦБ реальным макроэкономическим индикаторам;
- независимость ЦБ в принятии решений;
- доверие финансовых рынков на действия ЦБ;
- реакцию ЦБ на тренды экономического развития;
- способность ЦБ противодействовать спекулятивным пузырям;
- способность ЦБ ретранслировать риски;
- эффективность трансмиссионного механизма ЦБ.

Необходимо констатировать, что центральные банки стран с развивающейся рыночной экономикой все еще далеки от применения современных методов денежно-кредитной политики, характерных для развитых стран. Так, при установлении процентных ставок по своим операциям НБ РК обеспечивает механическое перераспределение ликвидных активов в пределах финансового рынка через собственные инструменты открытого рынка. Действительно, строгое следование объявленным принципам поддержки ликвидности только формирует нормальные рыночные ожидания, стимулирует банковскую систему к эффективному перераспределению денежных ресурсов. Это также позволяет поддерживать стабильное функционирование валютного и фондового рынков при одновременном наращивании государственных золотовалютных резервов. Однако объявленная сигнальная миссия ставки рефинансирования по инфляции не способствует стимулированию экономического роста в высокотехнологичных отраслях экономики или реализации других целевых программ, имеющих национальное значение.

Литература

1. Альгин, А.П. Грани экономического риска / А.П. Альгин. – М.: Знание, 1991.
2. Knight F.H. Risk, uncertainty and profit. Chicago: Chicago University Press, 1985.

ОПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ОЦЕНКА И ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ

*Н.Б. Кащенко, к. э. н., доцент, Харьковский государственный
университет питания и торговли, Украина*

Устойчивость национального экономического механизма и гибкость финансовой системы страны во многом гарантируется взаимными обязательствами предпринимателей, имеющими форму ценных бумаг.

Согласно Закону Украины «О ценных бумагах и фондовом рынке» № 3480-IV от 23.02.2006 года с изменениями и дополнениями, ценные бумаги – это документы установленной формы с соответствующими реквизитами, которые

удостоверяют денежные или другие имущественные права, определяют взаимоотношения владельца и лица их разместившего (выдавшего), и предусматривают выполнение обязательств, соответствующих условиям их размещения, а также возможность передачи прав, обусловленных настоящими документами, другим лицам [1].

Действие участника фондового рынка, приводящее к обретению или прекращению прав собственности на ценные бумаги или ограничению обращения ценных бумаг и/или реализации прав по ним, в соответствии с Положением о депозитарной деятельности, утвержденным решением Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (в настоящее время Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку) № 999 от 17.10.2006 года (с изменениями и дополнениями) [2], трактуется как операции с ценными бумагами. Все операции с ценными бумагами закрепляются соглашениями и осуществляются с целью удовлетворения целевых потребностей субъектов, инициирующих заключение такого соглашения.

Изучение современной экономической литературы и практики функционирования профессиональных и непрофессиональных участников фондового рынка позволило установить, что основной целью осуществления операций с ценными бумагами для андеррайтеров, торговцев (брокеров, дилеров) ценными бумагами, организаторов торговли (бирж), инвестиционных компаний и депозитариев является получение прибыли не только от собственной инвестиционной деятельности, но и деятельности, выполняемой ими по поручению клиентов (инвесторов, эмитентов, правопреемников и т. п.) для обеспечения реализации инвестиционных интересов последних. Для непрофессиональных участников фондового рынка, в частности предприятий, цели осуществления операций с ценными бумагами определяются стадией их жизненного цикла и стратегией развития. Так, для вновь созданных экономических субъектов и предприятий, которые наращивают объемы деятельности и расширяют рынки сбыта продукции, целью осуществления операций с ценными бумагами является, как правило, привлечение финансовых ресурсов в оборот путем эмиссии долевых (акции) или долговых (облигации) ценных бумаг и выполнения всех обязательств по ним. Для предприятий, которые достигли определенного уровня производства продукции, имеют высокий имиджевый статус на рынке и свободные денежные средства, целью может быть инвестирование этих средств в финансовые инструменты (основные и производные ценные бумаги) для обеспечения генерирования дополнительной прибыли.

Считаем, что под операцией с ценными бумагами следует понимать законченное действие (или ряд действий) профессиональных и непрофессиональных участников фондового рынка с основными и производными ценными бумагами для достижения поставленных целей. Реализация участником фондового рынка (субъектом операции) целевых установок совершения действий с ценными

бумагами предопределяет их деление на эмиссионные, инвестиционные и клиентские.

Глобализация мировой экономики, появление новых финансовых продуктов и рычагов государственного регулирования их регистрации, обращения, торговли, хранения и фиксации имущественных прав не только существенно расширили возможности участников фондового рынка по использованию этих продуктов, но и видоизменили исходные параметры осуществления и предопределили виды и состав операций с ценными бумагами у профессиональных и непрофессиональных участников фондового рынка.

Так, предприятия, являясь непрофессиональными участниками фондового рынка, зачастую осуществляют эмиссионные и инвестиционные операции с ценными бумагами в форме покупки-продажи долевых (акции) и долговых (облигации) ценных бумаг. Эмиссионные операции связаны с размещением акций и облигаций собственной эмиссии и обуславливают возникновение у предприятия обязательств перед их владельцами по выплате дивидендов и процентов (по сути – клиентских операций). Инвестиционные операции связаны с финансовыми вложениями, осуществляемыми в форме приобретения акций и облигаций не-собственной эмиссии.

Спекулятивный характер операций предприятия с ценными бумагами и динамичность конъюнктуры фондового рынка актуализируют вопросы стоимостной оценки при отображении в учете и финансовой отчетности операций с акциями и облигациями собственной и несобственной эмиссии.

Принципиальное отличие в отражении на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности акций и облигаций собственной эмиссии и финансовых инвестиций кроется, по нашему мнению, в экономической природе имущественных прав, обеспечиваемых этими ценными бумагами. Так, стоимость эмитированных акционерным обществом акций представляет собой уставный капитал и показывается в составе собственных финансовых ресурсов предприятия. В свою очередь, эмиссия облигаций представляет собой заимствование финансовых ресурсов на определенный период времени, и в зависимости от срока, на который выпущены облигации, в балансовом отчете отображается в составе долгосрочных или текущих обязательств (в третьем или четвертом разделе пассива баланса соответственно). Относительно акций и облигаций в виде финансовых инвестиций предприятия отметим, что порядок отражения их в учете зависит от степени ликвидности и целей приобретения этих ценных бумаг.

В организации бухгалтерского учета операций предприятия с ценными бумагами основополагающими являются принципы себестоимости, доходов, соответствия и полного раскрытия информации. Реализация последнего предполагает применение учетного подхода, базирующегося на принципах стоимости и согласованности. В соответствии с принципом стоимости ценные бумаги оцениваются и отображаются в учете и отчетности по стоимости их реализации (или приобретения), которая является текущим денежным эквивалентом всех полученных (или потра-

ченных) ресурсов. Последующий учет и отражение в финансовой отчетности движения средств, обусловленных осуществлением операций с ценными бумагами, организуется по принципу согласованности и зависит от того, какими именно ценными бумагами оперирует предприятие – собственными или других эмитентов.

По нашему мнению, правильность отражения в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами определяется особенностями и жизненным циклом акций и облигаций. В соответствии с украинским законодательством первой оценкой акций и облигаций в период их выпуска является нарицательная стоимость. В дальнейшем она служит базой для определения эмиссионной и рыночной цены. Как правило, при первичном размещении акции оцениваются по эмиссионной стоимости, а облигации – по рыночной. Рыночная цена акций и облигаций складывается под воздействием ожиданий продавца и покупателя ценных бумаг и определяется исходя из ситуации, которая сложилась на фондовом рынке в момент осуществления операции. Она используется в системном бухгалтерском учете при отражении всех операций, которые осуществляются с акциями и облигациями на вторичном рынке. В основе определения текущей рыночной стоимости акций и облигаций лежит один и тот же принцип – сопоставление дохода, который обеспечивается данной ценной бумагой, и рыночной нормы прибыли.

Особый интерес представляет выкупная стоимость ценных бумаг, которая указывается на отзывных акциях или облигациях. Она может совпадать с номинальной, а может быть выше или, напротив, ниже нее. Отметим, что украинское законодательство исключает существование выкупной цены облигации, отличающейся от номинала.

Если финансовое состояние эмитента неудовлетворительно и предприятие подлежит ликвидации в соответствии с Законом Украины «О банкротстве», расчеты с инвесторами следует проводить по ликвидационной стоимости. Она определяется по справедливой рыночной стоимости активов и обязательств акционерного общества.

Для предприятия очень важна стоимость, по которой ценные бумаги числятся на его балансе в данный момент времени, то есть учетная. Как показали исследования, она может быть номинальной, эмиссионной, рыночной, балансовой, справедливой – для отражения в финансовой отчетности акций и облигаций при оценке экономического потенциала акционерного общества, или ликвидационной – для отражения в учете операций по ликвидации предприятия.

Литература

1. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23.02.2006 року № 3480-IV (зі змінами і доповненнями) [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>>.
2. Положення про депозитарну діяльність. Затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку 17.10.2006 № 999 (зі змінами і доповненнями) [Ел. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1238-06>.

НАЛОГОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИНФРАСТРУКТУРЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Е.Ф. Киреева, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Достижение прогнозных параметров развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь во многом обусловлено обеспечением функционирования инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Деятельность этих субъектов направлена на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, в том числе инновационного, путем оказания содействия в организации и осуществлении предпринимательской деятельности, формирования системы непрерывного сопровождения субъектов предпринимательства с момента их создания, на этапе становления и до достижения ими финансовой самостоятельности.

На 1 января 2011 г. данная сеть инфраструктуры состояла из 53 центров поддержки предпринимательства и 10 инкубаторов малого предпринимательства. Большинство, если не все субъекты инновационной инфраструктуры, созданы по инициативе государственных организаций.

Следует отметить, что действующие в стране организации-посредники (в т.ч. технопарки и другие структуры, созданные на базе Академии наук или университетов) не только способствуют успешной деятельности малых инновационных предприятий, но предоставляют им дополнительную защиту.

Подробные статистические данные о предприятиях, образованных на базе исследовательских организаций и академических институтов, сегодня недоступны. По неофициальным данным, подобные компании существуют и сосредоточены в основном в парках высоких технологий, технопарках и иных подобных структурах, либо действуют в качестве самостоятельных хозяйственных подразделений университетов. Тем не менее, количество таких предприятий остается крайне ограниченным.

Несмотря на небольшую численность таких структур, результаты их деятельности в целом позитивны. Таким образом, можно вести речь о возможности усиления роли технопарков и иных подобных структур в создании и развитии малых инновационных предприятий.

В то же время, имеющиеся в распоряжении данные говорят о том, что технопарки покидают лишь немногие фирмы-резиденты технопарков. Это может свидетельствовать о недостаточно благоприятном климате для инновационных предприятий, особенно для малых и частных, вне технопарков. Это также говорит о том, что инновационные компании в технопарках больше занимаются научно-исследовательской деятельностью, а не работают под заказ рынка. Третьим вероятным объяснением предпочтений компаний работать под защитой техно-

парка может стать невозможность получения достаточных ресурсов для роста, в результате чего компании-резиденты предпочитают сохранять малые размеры.

В действующем законодательстве подходы к стимулированию деятельности субъектов инновационной инфраструктуры нашли отражение в виде установления различных льгот для организаций, развивающих инновационную сферу республики.

В частности, Указом Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234 «О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий» определено, что Белорусский государственный университет выступает инициатором создания научно-технологической ассоциации, главной целью которой будет развитие разработки и экспорта информационных технологий.

Членами ассоциации могут быть юридические лица, в том числе предприятия с иностранными инвестициями и иностранные юридические лица, основным видом деятельности которых является разработка информационных технологий, включая программные средства (программное обеспечение).

Члены ассоциации освобождаются от налогов и сборов в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке, а налог на прибыль по этой деятельности уплачивают по ставке 5 %.

В целях развития инновационной деятельности принят Указ Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесения изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495».

В соответствии с данным Указом (с 1 января 2011 г. в соответствии со ст. 142 Налогового кодекса Республики Беларусь) научно-технологические парки, центры трансфера технологий и резиденты научно-технологических парков уплачивают налог на прибыль по ставке 10 % (за исключением налога на прибыль, исчисляемого, удерживаемого и перечисляемого при исполнении обязанностей налогового агента) при условии, что деятельность научно-технологических парков, центров трансфера технологий соответствует требованиям, установленным Президентом Республики Беларусь для применения указанной пониженной ставки налога на прибыль, а деятельность резидентов научно-технологических парков является инновационной.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 9 марта 2009 г. № 123 «О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь», принятому в целях активизации инновационной деятельности и стимулирования производства высокотехнологичных товаров (работ, услуг), юридические лица, осуществляющие производство товаров (работ, услуг) с использованием результатов, зарегистрированных НИОК(Т)Р, вправе в течение трех лет со дня начала их производства относить на себестоимость товаров (работ, услуг) и включать в затраты, учитываемые при налогообложении, до 2 %

выручки от реализации этих товаров (работ, услуг), перечисляемых организациям за использование результатов выполненных ими НИОК(Т)Р.

Важным шагом для развития высокотехнологичных производств в республике стало создание Парка высоких технологий (ПВТ). В Республике Беларусь создан ПВТ для разработки программного обеспечения, информационно-коммуникационных, иных новых и высоких технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики.

С целью стимулирования деятельности ПВТ и создания благоприятной среды предусмотрены налоговые преференции как для организаций, являющихся резидентами ПВТ, так и для организаций, не являющихся таковыми, но планируемыми реализовывать бизнес-проекты в сфере новых и высоких технологий.

В качестве резидентов ПВТ могут быть зарегистрированы юридические лица и индивидуальные предприниматели Республики Беларусь.

Резидент ПВТ обязан осуществлять деятельность в соответствии с направлениями деятельности Парка.

Резиденты ПВТ освобождаются:

- от налога на прибыль;
- налога на добавленную стоимость по оборотам от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности);
- земельного налога за земельные участки в границах ПВТ на период строительства зданий и сооружений, предназначенных для осуществления деятельности, но не более чем на три года;
- налога на недвижимость по зданиям и сооружениям, объектам незавершенного строительства, расположенным на территории Парка;
- оффшорного сбора при выплате (передаче) дивидендов их учредителям (участникам).

Доходы физических лиц, полученные от резидентов ПВТ, а также доходы резидентов ПВТ (индивидуальных предпринимателей) облагаются подоходным налогом по ставке 9 % (общеустановленная ставка – 12 %).

В целях создания благоприятных условий для деятельности субъектов инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь принят Указ Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 № 252 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь».

Данным Указом установлено, что у венчурных организаций Белорусского инновационного фонда не включаются в состав внереализационных доходов, учитываемых при налогообложении, и не подлежат обложению налогом на прибыль суммы полученных от инновационных организаций доходов в виде процентов за предоставление в пользование денежных средств на финансирование венчурных проектов.

Дивиденды и приравненные к ним доходы, начисленные инновационными организациями венчурным организациям, Белинфонду, не подлежат обложению налогом на прибыль.

Таким образом, установление благоприятного режима налогообложения для инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого бизнеса, является одной из первостепенных задач реализации современной налоговой политики Республики Беларусь.

Применение особых налоговых режимов как инструмента государственного регулирования экономических процессов должно быть ориентировано на приоритеты развития не только малого бизнеса как самовоспроизводящей рыночной среды, но и на возможность стимулирования его наиболее прогрессивной части – инновационного предпринимательства.

В Беларуси накоплен ценный опыт формирования рамочных условий для инновационной деятельности, несмотря на довольно ограниченные возможности его широкого применения. Типичным примером в этом отношении является создание Белорусского парка высоких технологий, научных парков и других структур с особым статусом и правами. Такая политика затрагивает ограниченный круг участников НИС, что приводит к образованию привилегированных анклавов, резиденты которых не заинтересованы покидать их пределы.

Решение данной проблемы потребует разнообразных мер, реализуемых в сотрудничестве с предпринимателями с опорой на потенциал научно-конструкторских и исследовательских организаций как источников предпринимательской инициативы в инновационной сфере. Такие меры должны быть направлены на расширение участия малых и средних предприятий в межфирменной кооперации, в том числе в рамках государственных научно-технических программ.

Положительный опыт стимулирования инноваций накоплен в научно-технологических парках и свободных экономических зонах. Установленные в этих структурах льготы и привилегии следует распространить на всю экономику, что позволит улучшить стартовые условия для инновационной деятельности.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-З (в ред. от 15.10.2010 N 174-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2003. № 4, 2/920 // www.ncpi.gov.by.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) от 29 декабря 2009 г. № 71-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011 г., № 8, 2/1793 (в ред. от 10.01. 2011 г. № 241-З) // www.ncpi.gov.by.
3. Декрет Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 № 12 (ред. от 28.01.2010) "О Парке высоких технологий" // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
4. Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры: утв. Указом Президента Республики Беларусь от 03 января 2007 г. № 1 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – № 5. 1/8230.
5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2011: Стат. сб. – Минск, 2011. – 147 с.
6. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2011: Стат. сб. – Минск, 2011. – 538 с.

МОДЕЛИ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Д.А. Козырев, ассистент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

В каждом из государств налоговая политика проходит различные исторические этапы в своем развитии. В зависимости от целей налоговой политики, признаваемых на данном этапе социально-экономического развития страны приоритетными, используют ту или иную модель этой политики, зачастую их также характеризуют как формы политики.

Модель налоговой политики – это апробированный в практике ряда стран и доказавший свою результативность образец, тип налоговой политики, который может использоваться другими странами в качестве аналога.

В мировой практике сложились три основные модели налоговой политики: максимальных налогов, экономического развития и разумных налогов.

Модель политики максимальных налогов характеризуется практикой установления максимального числа налогов и повышения их ставок, сокращения числа льгот, приводящей к увеличению налогового бремени на экономику. Подобная политика проводилась в Беларуси и России в начале 90-х годов.

Модель политики экономического развития характеризуется практикой установления минимальной налоговой нагрузки на экономику. Снижение налоговых доходов бюджета сопровождается сокращением государственных инвестиций и значительным уменьшением социальных расходов. В последнее десятилетие ее успешно реализуют страны, осуществляющие экспансию на мировые рынки, в частности Китай, Индия, Бразилия, Мексика и др. На современном этапе развития Республика Беларусь использует данную модель налоговой политики.

Модель политики разумных налогов является определенным компромиссом между двумя вышеупомянутыми моделями и характеризуется достаточно сбалансированным уровнем налоговой нагрузки, позволяющей не подавлять развитие экономики и при этом поддерживать значимый объем социальных расходов. Такая политика используется в основном высокоразвитыми странами (США, Великобритания, Канада и др.), уже достигнувшими пределов традиционного экономического роста.

Следует отметить, что чаще всего данные модели налоговой политики используются не в чистом виде, а в различном их сочетании, когда какая-либо модель является доминирующей. В зависимости от целей, избранных приоритетными, и соответствующей модели используют тот или иной метод налоговой политики.

В процессе выбора и реализации модели налоговой политики правительство должно учитывать, что вследствие увеличения налоговой нагрузки приток налоговых поступлений замедляется. И при условии прежнего увеличения рас-

ходов государства ситуация усугубляется ростом займов и дальнейшим увеличением бюджетных дефицитов.

Статистикой разных стран подтверждается существование макроэкономической зависимости: чем выше уровень налоговой нагрузки, тем ниже темпы экономического роста, и наоборот. Данная закономерность наблюдается и в Республике Беларусь и представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика налоговой нагрузки и темпов роста ВВП, %

Показатели	Годы									
	1993	1995	2000	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Темпы роста ВВП	92,4	89,6	106	105	109,4	109	110	100,2	107,6	105,3
Налоговая нагрузка, с учетом отчислений в ФСЗН	49,6	42,6	42,2	41,5	37,6	46,8	47,6	41,7	39,54	37,6

Как свидетельствуют показатели таблицы 1, снижение налоговой нагрузки с 1993 по 2011 годы позитивно отразилось на темпах экономического роста. Однако следует признать, что доля налогов и отчислений в бюджет и во внебюджетные фонды на уровне 40% характеризует достаточно высокий уровень налоговых изъятий. По мнению автора, для переходной экономики Беларуси оптимальный уровень налоговой нагрузки не должен быть выше теоретически обоснованного предельного уровня (30 %). Это позволит создать благоприятные условия для экономического роста и осуществления структурной перестройки экономики.

После введения в 1993 г. в Республике Беларусь в действие новой, ориентированной на рынок системы налогообложения налоговая нагрузка на экономику республики реально составляла с учетом отчислений в Фонд социальной защиты населения (ФСЗН) – 49,6% от ВВП. Однако предусмотренный законодательством уровень налогового пресса был намного выше, что оказалось непосильным для экономики республики и выразилось в падении деловой активности и платежной несостоятельности перед бюджетом ряда плательщиков (задолженность бюджету составляла 15,3%). В дальнейшем, по мере совершенствования налоговой системы, сокращения количества обязательных платежей в бюджет и снижения их ставок, уровень реальной налоговой нагрузки до 2005 г. неуклонно снижался несмотря на незначительные колебания. Однако в 2007 и 2008 гг. налоговая нагрузка вновь несколько возросла. Эта достаточно тревожная тенденция реального, хотя и не столь значительного увеличения налоговой нагрузки на экономику указывала на опасность замедления темпов экономического роста с вытекающими отсюда осложнениями в

формировании доходов бюджета, а следовательно, и в реализации приоритетных программ социального развития.

Следует также учитывать, что от уровня централизации финансовых ресурсов в бюджете во многом зависит интенсивность инвестиционных процессов. Чем большую часть доходов предприятие или граждане отдают в бюджет в виде налогов, тем меньше их возможности для инвестирования в развитие экономики.

Однако снижать налоговую нагрузку, чтобы не нанести ущерба бюджету и реализуемым за счет его средств экономическим и социальным программам, можно, только одновременно предпринимая компенсационные меры по увеличению налогооблагаемой базы.

В целях измерения тенденций изменения номинальной и реальной налоговой нагрузки на экономику Беларуси составлена таблица 2.

Таблица 2

Динамика темпов роста ВВП, номинальной и реальной налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь

Показатели	Годы									
	1993	1995	2000	2001	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Темпы роста ВВП, %	92,4	89,6	105,8	104,0	109,4	109	110	100,2	107,6	105,3
Реальная налоговая нагрузка на экономику (с учетом ФСЗН), в % к ВВП	49,6	42,6	42,2	41,5	37,6	46,8	47,6	41,7	39,54	37,6
Задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, в % к ВВП	15,4	4,6	0,5	0,9	0,4	0,15	0,04	0,04	0,02	0,02
Номинальная налоговая нагрузка на экономику (с учетом ФСЗН), в % к ВВП	65,0	47,2	42,7	42,4	38,0	46,95	47,64	41,74	39,56	37,62

В Республике Беларусь показатель номинальной налоговой нагрузки в 1993 и 1994 гг. составлял 65,0 и 62,8%, соответственно, в то время как уровень реальной налоговой нагрузки был значительно ниже 49,6 и 49,4%. В дальнейшем по мере реформирования налоговой системы и стабилизации экономики в целом разрыв между номинальной и реальной налоговой нагрузкой, представляющий собой задолженность плательщиков перед бюджетом, сократился до 0,02 % к ВВП. Задолженность плательщиков перед бюджетом по состоянию на 1 января 2011 г. составила 32 млрд руб.

Высокий уровень налоговой нагрузки в нашей республике в определенной степени объясняется значительной для переходного периода социальной ориентированностью проводимой государственной политики, а также тем, что до настоящего времени у нас все еще сохраняются значительные объемы государственного субсидирования отдельных отраслей с целью осуществления структурной перестройки экономики, а также технической реконструкции и модернизации.

ции производства. Если учесть встречные потоки денежных средств из бюджета на развитие экономики, то фактический уровень налоговой нагрузки будет ниже.

Таким образом, в процессе экономического реформирования в Беларуси использовались две модели налоговой политики, которые соответствовали историческим этапам развития национальной экономики:

1. Налоговая политика максимальных налогов, характеризующаяся принципом «взять все, что можно». При этом государству уготовлена «налоговая ловушка», когда повышение налогов не сопровождается приростом государственных доходов. Предельная граница ставок определена и зависит от множества факторов в каждом конкретном случае. Называют предельную ставку в 50%.

2. Налоговая политика экономического развития, предусматривающая достаточно высокий уровень обложения, но при значительной социальной защите. Налоговые доходы направляются на увеличение различных социальных фондов. Такая политика ведет к раскручиванию инфляционной спирали.

ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РАБОТНИКОВ НА УРОВНЕ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ, ПРЕДПРИЯТИЙ И ГОСУДАРСТВА

Е.Б. Корейша, ассистент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Человеческий капитал – это капитал в форме знаний, умений и навыков, полученных человеком в процессе образования и практической деятельности и позволяющих ему успешно выполнять свою профессиональную деятельность. Этот капитал формируется в процессе образования и используется человеком в определенной сфере общественного производства.

Среди основных форм вложений в человеческий капитал экономистами выделяются:

1. Образование.
2. Подготовка на предприятии.

Эти формы увеличивают уровень знаний, а, следовательно, увеличивают объем человеческого капитала.

3. Медицинское обслуживание (сокращает заболеваемость и смертность, а, значит, продлевает срок службы и интенсивность использования человеческого капитала).

4. Миграция.

5. Поиск информации о ценах и доходах (способствует перемещению рабочей силы в районы с более высокой отдачей от инвестиций в человеческий капитал).

6. Уход за детьми (обеспечивает воспроизводство человеческого капитала в следующем поколении).

Вложения в человеческий капитала осуществляются на трех уровнях:

1. Работниками (носителями человеческого капитала) через получение высшего образования, повышение уровня квалификации, миграции в области с высоким уровнем оплаты труда и т.д.

2. Предприятиями через организацию и оплату курсов повышения квалификации работников, развитие социальной сети, улучшение качества рабочих мест и т.д.

3. Государством через социальную политику, бюджетное финансирование, налоговые льготы и т.д.

Целесообразно осуществлять инвестиции в человеческий капитал, оценивая их эффективность.

Под экономической эффективностью принято понимать соотношение между величиной полезного результата (как степени достижения поставленной цели) и затратами на получение этого эффекта. Данное правило справедливо и при оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал. Например, экономический эффект образования для работника измеряется прежде всего приростом его дохода в будущем.

Инвестирование в человеческий капитал работников осуществляется, как правило, на трех уровнях одновременно. В трудовой деятельности работник должен получать такой доход, который будет соответствовать ранее произведенным инвестициям и позволять вкладывать новые ресурсы с целью наращивания капитала.

Справедливо следующее выражение:

$$ИГ + ИП = ИР + ТЗР + ПР, \quad (1)$$

где *ИГ* – инвестиции в человеческий капитал работника, производимые государством;

ИП – инвестиции в человеческий капитал работника, производимые предприятием;

ИР – инвестиции в человеческий капитал, произведенные ранее или производимые в настоящий момент времени самим работником;

ТЗР – текущие затраты работника, в т.ч. уплачиваемые прямые и косвенные налоги;

ПР – необходимая работнику прибыль для возможности инвестирования «в себя», возможности производить инвестиции в своих детей и т.д.

Необходимо рассмотреть цели и инструменты инвестирования на каждом уровне в отдельности (табл.).

Для осуществления эффективных инвестиционных вложений на каждом из перечисленных уровней необходимо оценить будущий доход.

Рассмотрим на примере инвестирования работника в свое образование. Можно предложить следующий способ оценки эффективности инвестиций в образование: суммарные дополнительные доходы в будущем, связанные с наличием высшего (второго высшего) образования, должны существенно превышать

суммарные расходы на получение этого образования. В таком случае, с точки зрения собственника, инвестиции эффективны.

Таблица

Цели и инструменты инвестирования в человеческий капитал работников на уровнях домашних хозяйств, предприятия и государства

Инвестор	Цель инвестирования	Инструменты инвестирования
Домашнее хозяйство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение уровня жизни; 2. Оздоровление, отдых; 3. Уход за детьми; 4. Карьерный и профессиональный рост 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дополнительные финансовые вложения в образование (получение высшего образования, посещение курсов повышения квалификации); 2. Финансовые вложения с целью повышения комфорта и улучшения качества жизни в будущем (сбережения в виде депозитов, вложения в недвижимость и движимое имущество)
Предприятие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост прибыльности и рентабельности; 2. Повышение деловой репутации; 3. Рост рыночной стоимости компании; 4. Поддержание благоприятного климата в коллективе и повышение профессионализма работников 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прямые инвестиции (премирование работников из остающейся в распоряжении прибыли); 2. Косвенные инвестиции (оплата обучения работников в различных учебных заведениях, организация и оплата курсов повышения квалификации)
Государство	<ol style="list-style-type: none"> 1. Улучшение уровня жизни населения (в т.ч. повышения покупательной способности); 2. Недопущение «утечки умов»; 3. Повышение национального дохода; 4. Прирост налоговых платежей; 5. Оздоровление нации и др. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение социальной политики (бесплатное образование, медицина, охрана труда, окружающей среды, культурное просвещение, выплата пособий) 2. Регулирование с помощью финансовых рычагов: предоставление льготного кредитования, налоговых льгот, установление минимальной заработной платы и т.д.

Источник: собственная разработка.

Для расчета срока окупаемости инвестиций человека в развитие своего капитала через получение высшего образования необходимо поделить общие суммарные расходы на обучение на дополнительные годовые доходы работника с высшим образованием. В результате данной операции определяется число лет, за которое потраченные деньги полностью вернуться.

Расчет эффективности инвестирования в человеческий капитал работников на всех уровнях – домашних хозяйств, предприятий, государства – позволит проводить грамотную социальную и управленческую политику, и достигнуть предполагаемых целей.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА

Ю.Ю. Королев, к. э. н., доцент, УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»», г. Минск, Республика Беларусь

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC, Weighted Average Cost of Capital) – один из ключевых аналитических показателей, который используется при оценке стоимости компаний (EV, Enterprise Value), необходимость определения которой в настоящее время все чаще возникает у белорусских предприятий.

Известно, что средневзвешенная стоимость капитала равна

$$WACC_i = \frac{E_{i-1}}{E_{i-1} + D_{i-1}} \cdot Re_i + \frac{D_{i-1}}{E_{i-1} + D_{i-1}} \cdot (1 - T) \cdot Rd_i, \quad (1)$$

где Re – требуемая или ожидаемая доходность собственного капитала, %;

Rd – требуемая или ожидаемая доходность заемных средств, %;

T – ставка налога на прибыль, %.

Доходность заемных средств должна быть не ниже ставки рефинансирования и соответствовать некоторому уровню, определяемому, например, в бизнес-плане или объективно складывающемуся на рынке.

Для оценки Re можно воспользоваться т.н. моделью CAPM (Capital Assets Pricing Model), в соответствии с которой

$$Re = Rf + (Rm - Rf) \cdot \beta, \quad (2)$$

где Rf – безрисковая ставка,

Rm – ожидаемая средняя доходность рынка,

β – коэффициент β (β -коэффициент), мера соотношения индивидуального риска конкретной компании с систематическим риском всего рынка.

Таким образом, для определения средневзвешенной стоимости капитала (WACC) необходимо определить требуемую или ожидаемую доходность собственного капитала (Re) и в частности показатели Rf , Rm и β .

Безрисковая ставка доходности (Rf) имеет место у безрисковых активов, то есть активов, вложения в которые характеризуются нулевым риском. В качестве безрисковых активов рассматриваются обычно государственные ценные бумаги. Например, в России в качестве таких активов можно рассматривать российские еврооблигации Russia-30 со сроком погашения 30 лет [1]. Если, например, ориентироваться на доходность по ценным бумагам казначейства США со сроком погашения 30 лет, то безрисковая ставка должна составить 3,125% [2].

Для Беларуси, как указывают специалисты [3], целесообразно использовать ставку в 9%, что примерно соответствует доходности евробондов Belarus-15 [4].

Доходность рынка в целом – это норма доходности индекса данного рынка. В США, например, она определяется по индексу S&P 500, а в России – по индексу РТС.

Определение ожидаемой средней доходности белорусского рынка (R_m) представляется весьма сложной. Наиболее приемлемым алгоритмом ее определения, на наш взгляд, является следующий:

$$R_m = ERP + (SDS - SDB) \cdot CDS, \quad (3)$$

где ERP – премия по акциям (разница между ожидаемой доходностью по инвестициям в обыкновенные акции и доходностью по безрисковым инвестиционным инструментам);

SDS – рассчитанное среднеквадратическое отклонение рынка корпоративных ценных бумаг;

SDB – рассчитанное среднеквадратическое отклонение рынка государственных ценных бумаг;

CDS – своп по государственному кредиту.

Для расчета последнего показателя логично использовать ставки по государственным кредитам, предоставляемым правительству Беларуси. Для первых трех – данные поставщиков информационных и аналитических услуг, таких как Capital IQ, Bloomberg, Thomson Financial, Reuters, LexisNexis, Factset по российскому рынку, как сходному по природе белорусскому и наиболее близкому географически. Сформировать подобные показатели по белорусскому рынку не представляется возможным из-за отсутствия аналитической информации.

Коэффициент β (β -коэффициент) – коэффициент, определяющий изменение стоимости средств компании по сравнению с изменением их стоимости по всем компаниям данной отрасли. Этот коэффициент отражает чувствительность ставки доходности конкретной компании к изменению систематического риска, то есть риска, который не поддается диверсификации. На финансовых рынках инвесторы получают вознаграждение за подверженность только систематическому риску, поскольку это единственный вид риска, который они не могут избежать с помощью диверсификации активов. Поэтому необходимость в расчете коэффициента β возникает в связи с тем, что имеет место систематический риск. Коэффициент β измеряет риск, оставшийся после того, как портфель инвестиций был диверсифицирован. В этой связи инвесторы не получают компенсацию за риск, который они могут избежать, так как риск, за который они должны получать компенсацию, – это систематический риск.

Для расчета β -коэффициента используются данные о доходности акций конкретной компании и сравниваются с доходностью в портфель, составленный на основе фондового индекса, например, S&P 500.

Такой подход также сложно применить для белорусских компаний ввиду отсутствия соответствующей информационной базы. В этом случае расчет β можно осуществить по формуле Роберта Хамада, предложенной им в 1969 г. [5, 6, 7]:

$$\beta = \beta_L = \beta_U \cdot \left(1 + (1 - T) \cdot \frac{D}{E}\right), \quad (4)$$

где β_L (levered beta) – β с учетом долговых обязательств,
 β_U (unlevered beta) – β без учета долговых обязательств.

В формуле (4) из неизвестных аргументов присутствует β -коэффициент, рассчитываемый без учета долговых обязательств (собственный капитал (E), краткосрочные и долгосрочные обязательства (D) и ставка налога на прибыль (T) – показатели конкретной компании, источником информации по которым будет финансовая отчетность этой компании). Этот коэффициент можно рассчитать на основании данных информационных ресурсов упомянутых выше информационных агентств (Capital IQ, Bloomberg и др.). Можно также использовать информационные ресурсы аналитиков, которые систематизируют и обновляют финансовую информацию на своих личных информационных ресурсах. Воспользовавшись одним из таких ресурсов [14], можно, например, установить средние значения β -коэффициентов, рассчитанные по ежемесячным данным о доходности корпоративных ценных бумаг за последние 5 лет. Практика показывает, что эти средние значения по отраслям целесообразно использовать для определения β -коэффициентов по отечественным компаниям.

Таким образом, используя приведенные выше значения и подходы к определению показателей безрисковой ставки, ожидаемой средней доходности рынка и коэффициента β , можно определить средневзвешенную стоимость капитала национальной компании. На наш взгляд, таким образом можно разрешить некоторые методологические проблемы, которые возникли на современном этапе в связи с постепенным развитием рынка корпоративных финансов в Беларуси.

Литература

1. Безрисковая ставка доходности, бета-коэффициенты. – Режим доступа: <http://rumanager.com/bezriskovaya-stavka-doxodnosti-beta-koefficienty/> – Дата доступа: 17.03.2012.
2. Bloomberg markets – Режим доступа: <http://www.bloomberg.com/markets/rates-bonds/government-bonds/us/> – Дата доступа: 17.03.2012.
3. Портфель ценных бумаг: оценка доходности и риска – Режим доступа: <http://economist-info.ru/magazine-articles/show/17/> – Дата доступа: 17.03.2012.
4. Country Default Spreads and Risk Premiums. – Режим доступа: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html – Дата доступа: 17.03.2012.
5. How to Calculate Levered Beta. – Режим доступа: http://www.ehow.com/how_5106791_calculate-levered-beta.html. – Дата доступа: 21.01.2012.
6. What Is Levered Beta? – Режим доступа: <http://www.wisegeek.com/what-is-levered-beta.htm>. – Дата доступа: 21.01.2012.
7. Hamada's equation. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Hamada%27s_Equation. – Дата доступа: 21.01.2012.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ЗАТРАТАМИ И ПРИБЫЛЬЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ЕГО СТАНДАРТИЗАЦИЯ

С.Н. Костюкова, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В настоящее время во всем мире основным направлением совершенствования управления предприятиями является создание и внедрение интегрированных систем менеджмента на основе международных стандартов ИСО серии 9001 и 14000, SA 8000, OHSAS серии 18000, IDEF и др. В этих документах собран мировой опыт системного управления качеством, экологией, персоналом, охраной труда и промышленной безопасностью, информационным обеспечением систем. Несмотря на то, что у этих стандартов различные области применения, они имеют аналогичную структуру в целях создания условий для их использования как согласованных стандартов.

Анализ зарубежного опыта построения систем менеджмента показал эффективность применения процессного подхода к управлению различными аспектами деятельности предприятий, в первую очередь, на основе международных стандартов ИСО серии 9001. Разработанная на основе указанных стандартов система менеджмента качества (СМК), действительно, получила признание как инструмент построения эффективной системы менеджмента. Она является той частью системы менеджмента организации, которая направлена на достижение результатов в соответствии с целями в области качества, чтобы удовлетворять потребности, ожидания и требования заинтересованных сторон.

Несмотря на то, что все системы управления, соответствующие требованиям различных стандартов, реализуются в рамках одной и той же организационной структуры и включают одни и те же сети процессов (интегрированных процессов), до сих пор отсутствуют методические рекомендации по организации процессного управления такими важными для каждого субъекта хозяйствования показателями, как затраты и прибыль.

Особенно остро эта проблема стоит перед строительными организациями, имеющими существенные отраслевые особенности функционирования.

Следует подчеркнуть, что строительные организации, участвующие в подрядных торгах и имеющие сертификат на систему менеджмента качества, обладают серьезным преимуществом и их шансы на победу значительно увеличиваются.

На основании вышеизложенного представляется возможным интегрировать систему управления затратами и прибылью с общей системой управления предприятием на основе процессного подхода, положенного в основу международных и отечественных стандартов ИСО серии 9001. Это достигается посредст-

вом внедрения единого для всех сотрудников стандарта предприятия на процесс: «Управление затратами и прибылью строительной организации».

Стандартизация дает организации возможность повысить управляемость и увеличить эффективность деятельности за счет того, что: исполнитель знает, что он должен делать, как необходимо выполнять ту или иную работу, понимает смысл выполнения работы и видит, насколько эта деятельность приближает его к достижению ключевой цели; минимальными становятся сроки обучения нового персонала, и нет «незаменимых» сотрудников; снижается трудоемкость работ за счет понимания выполняемых операций; освобождается топ-менеджмент компании от рутинной работы; создана прочная база для построения саморазвивающейся организации.

Кроме того, внедрение системы корпоративных стандартов способствует получению руководителями следующих неоспоримых преимуществ: создает базу для обеспечения безопасности бизнеса компании; снижает постоянно растущие затраты на управление в общих затратах предприятия: во-первых, снижаются квалификационные требования к персоналу; во-вторых, повышается производительность труда, т.е. снижается количественная потребность в персонале; в-третьих, снижается упущенная выгода и прямые убытки вследствие ошибок в управлении.

ПОСТФИНАНСИРОВАНИЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ АККРЕДИТИВНЫХ РАСЧЕТОВ

И.Г. Легчилова, Национальный банк Республики Беларусь

Определяющим фактором при выборе аккредитивной формы расчетов является гарантия платежа, заложенная в документарном аккредитиве. Вместе с тем, аккредитив может предполагать возникновение кредитных отношений, которые рассматриваются как обособленные от расчетов. Такие отношения возникают при постфинансировании.

Основной целью исследования является анализ основных теоретических и практических основ финансирования, возникающих при осуществлении расчетов посредством аккредитива и выработки конкретных предложений и рекомендаций, связанных с особенностями действующего законодательства.

Аккредитивная форма расчетов имеет ряд принципиальных отличий от иных форм безналичных расчетов.

Во-первых, аккредитив – это обязательство банка перед бенефициаром. В случае банковского перевода или расчетов по инкассо банки выступают в роли посредников, а обязательство перед бенефициаром несет клиент-плательщик.

Во-вторых, при расчетах в форме аккредитива существуют три формы договорных отношений, которые не зависимы друг от друга.

Это – отношения:

– между приказодателем и бенефициаром, которые устанавливаются посредством заключения договора купли-продажи или иного договора (такой договор получил название ”основной договор“);

– между приказодателем и банком-эмитентом, которые устанавливаются после представления в банк-эмитент заявления на аккредитив и принятия банком данного заявления к исполнению (кроме того, может быть заключен отдельный договор о возмещении приказодателем банку сумм по аккредитиву);

– между банком-эмитентом и бенефициаром, т.е. непосредственно отношения по аккредитиву.

Данные отношения действуют самостоятельно друг от друга и независимы, хотя и существуют в сфере аккредитивных отношений. Благодаря этому свойству аккредитива и фактору обеспечения исполнения обязательств посредством аккредитива организуются разнообразные схемы финансирования участников внешнеторговой сделки (межбанковское финансирование, финансирование исполняющим банком бенефициара, финансирование банком-эмитентом, постфинансирование и т.д.). Такое финансирование может предоставляться банком страны экспортера, банком страны импортера или же банком третьей страны. Таким образом, субъекты хозяйствования приобретают широкие возможности по выбору наиболее оптимальных способов кредитования экспортно-импортных операций.

Так, действуя в интересах своего клиента, банк-эмитент может предоставить приказодателю кредит на период с момента наступления срока платежа, предусмотренного условиями аккредитива, до конечного срока реализации или использования товара.

Дальнейшее продление кредита на период после осуществления банком-эмитентом платежа по аккредитиву является постфинансированием приказодателя банком-эмитентом. Причем постфинансирование приказодателя может осуществляться банком-эмитентом как за счет собственных средств, так и с привлечением внешних источников финансирования, включая межбанковское постфинансирование.

По всем видам аккредитивов условие о предоставлении возмещения исполняющему банку позднее срока платежа, предусмотренного их условиями, означает просьбу банка-эмитента о предоставлении ему межбанковского постфинансирования вне аккредитива, адресованную исполняющему банку.

Межбанковское постфинансирование оформляется обычно путем включения банком-эмитентом в текст аккредитива своего обязательства предоставить возмещение исполняющему банку через определенный период после истечения срока его действия или после установленного срока платежа. Такое условие аккредитива предполагает наличие предварительной договоренности между банками. Ниже приведены этапы расчетов по аккредитиву с постфинансированием.

1. Заключение внешнеторгового договора.
2. Представление заявления на аккредитив, заключение договора.

3. Банк-эмитент договаривается с банком-корреспондентом о постфинансировании.

4. Открытие аккредитива и его подтверждение банком-корреспондентом.

5. Поставка товара.

6. Представление документов в подтверждающий банк.

7. Проверка документов и осуществление платежа по аккредитиву.

Итак, на первом этапе все стороны взаимодействуют в порядке, аналогичном обычному открытию документарного аккредитива банком-эмитентом в пользу бенефициара.

8. Уведомление о постфинансировании, отправка документов.

На втором этапе организации финансирования международной торговли аккредитив из сугубо расчетного инструмента превращается в инструмент финансирования. Ключевой момент второго этапа - уплата денежных средств подтверждающим банком бенефициару против документов, которые по внешним признакам соответствуют условиям документарного аккредитива. В случае использования обычного документарного аккредитива без последующего финансирования подтверждающий банк, выплатив денежные средства бенефициару по аккредитиву, сразу же направил бы инструкции банку-эмитенту по возмещению указанных выплаченных средств. Однако в нашем случае выплата бенефициару денежных средств по аккредитиву осуществляется подтверждающим банком и происходит за счет средств кредита, предоставленного этим подтверждающим банком банку-эмитенту для оплаты аккредитива. Таким образом, подтверждающий банк осуществляет финансирование документарного аккредитива (здесь и далее термины "подтверждающий банк" и "финансирующий банк" означают один и тот же финансовый институт).

9. Отражение задолженности приказодателя перед банком-эмитентом; передача документов.

10. Предоставление средств банку в соответствии с условиями договора.

11. Осуществление платежа согласно условиям постфинансирования.

По пунктам 9 – 11. Давайте разберемся, как это происходит на практике. Подтверждающий банк, осуществляющий финансирование, открывает у себя счет для банка-эмитента. Затем он выплачивает денежные средства бенефициару, отражая на этом счете задолженность банка-эмитента. Затем исполняющий банк направляет документы по аккредитиву в банк-эмитент вместе с графиком погашения задолженности по кредиту. Банк-эмитент получает документы и передает их приказодателю. Согласно инструкциям подтверждающего банка, осуществляющего финансирование, банк-эмитент осуществляет погашение задолженности по кредиту, тем самым осуществляя возмещение подтверждающему банку сумм платежа по аккредитиву в соответствии с заранее оговоренным графиком. Приказодатель в то же время зеркально возмещает банку-эмитенту суммы, уплаченные по аккредитиву в те же даты, когда банк-эмитент погашает задолженность перед финансирующим банком. Отношения между банком-

эмитентом и приказодателем касательно возмещения задолженности по аккредитиву оформляются дополнительно и, как правило, в виде отдельного договора.

Среди основных особенностей операции по постфинансированию документарного аккредитива можно выделить следующие:

1. Документарный аккредитив обязательно открывается на условиях исполнения путем платежа по предъявлении документов в иностранном финансирующем банке, который является исполняющим и подтверждающим банком по аккредитиву.

2. Несмотря на то, что между банками устанавливаются кредитные отношения, непосредственного движения денежных средств между банками на этапе предоставления кредита не происходит. Постфинансирование документарных аккредитивов предполагает существование кредитных отношений между банком-эмитентом и финансирующим банком.

При проработке вопроса о способах финансирования внешнеторговых контрактов белорусские компании нередко останавливают выбор на использовании документарного аккредитива с постфинансированием. По многим параметрам эти операции выгоднее прямого кредитования, поскольку эффективная стоимость их организации существенно ниже ставок по обычным кредитам. Для банков работа с аккредитивами, открываемыми для целей финансирования поставок товаров, тоже несет преимущества, заключающиеся в том, что не приходится отвлекать собственные финансовые ресурсы, сохраняя запас ликвидности. Это особенно актуально во время кризисных настроений.

Использование документарного аккредитива с постфинансированием позволяет белорусским банкам организовывать кратко- и среднесрочное финансирование внешнеторговых контрактов российских компаний – импортеров. Осуществление этих операций возможно при использовании лимитов иностранных банков. Также аккредитивы с постфинансированием могут быть использованы для организации долгосрочного финансирования внешнеторговых контрактов при участии в схемах финансирования экспортно-кредитных агентств. Данное направление тоже является актуальным в последнее время, так как позволяет организовать финансирование на длительный срок – в пять-семь лет.

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*И.А. Лукьянова, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Опыт реформирования системы стимулирования активности предприятий, относящихся к малому бизнесу, в европейских странах показывает, что не существует какой-то устоявшейся и универсальной модели, применимой ко всем экономикам. В процессе изменений на внутренних и внешних рынках совершенст-

вуются формы, уточняются приоритеты государственного регулирования. В этом контексте стимулирование развития малого инновационного бизнеса в европейской экономической модели есть в большей степени дискреционная форма налоговой политики, чем политика внутренних стабилизаторов.

Как следствие изменения тенденций в экономическом развитии стран-членов Европейского Союза в сторону построения экономики инновационного типа, решением Европейской Комиссии от 6 мая 2003 г. приняты Рекомендации, вступившие в силу с 1 января 2005г., согласно которым для целей стимулирования в настоящее время выделяется три группы субъектов предпринимательства:

- средние предприятия, имеющие менее 250 занятых, и годовой оборот которых составляет максимум 50 млн. евро или итоговая сумма годового баланса которых не превышает 43 млн. евро;

- малые предприятия, имеющие 50 занятых и годовой оборот или годовой баланс которых не превышает 10 млн. евро.

- микро-предприятие – определяется как предприятие, имеющее менее 10 занятых и годовой оборот или годовой баланс которого не превышает 2 млн евро [1].

В связи с тем, что сектор малого и среднего бизнеса признается инновационно-активным, формирование критериев для стимулирования таких бизнесов способствует развитию инноваций и расширению партнерских отношений, одновременно гарантируя, что получателем государственной поддержки станут именно те предприятия, которые в ней действительно нуждаются. Одним из основных направлений, в поддержку которого направляются усилия Евросоюза и отдельных государств, является проведение научных исследований.

Система налогообложения малого бизнеса в дизайне налоговых систем зарубежных стран условно может рассматриваться в двух основных вариантах:

- применение общей системы налогообложения с пониженными налоговыми ставками;

- создание специальных налоговых режимов налогообложения малого бизнеса, облегчающих процесс налогового администрирования и позволяющих экономить на процедурных вопросах осуществления расчетов и предоставлении отчетности.

Анализ перспектив развития налоговых стимулов малого инновационного бизнеса в Беларуси имеет специфику ввиду присутствия в истории развития национальной налоговой системы в разные периоды каждого из перечисленных вариантов.

Начало формирования национальной налоговой системы в нашей стране связано с принятием в 1991 году ряда законов, определяющих правила и порядок исчисления налогов и сборов.

Первоначально специальные положения, регулирующие правила обложения предприятий малого сектора, в законодательстве о налогах отсутствовали. На всех субъектов распространялась ставка налога на прибыль 30%.

В 1992 году законодательство дополнено положением, согласно которому специальная пониженная ставка налога на прибыль 15% установлена для предприятий, балансовая прибыль которых составляет в год до 1 млн. рублей включительно, со среднегодовой численностью работающих на них:

- в промышленности – до 200 человек;
- в науке и научном обслуживании – до 100 человек;
- в строительстве и других отраслях производственной сферы, общественном питании и бытовом обслуживании – до 50 человек;
- в розничной торговле – до 25 человек;
- в других отраслях непромышленной сферы – до 25 человек.

В связи с инфляционными процессами, имевшими место в 90-е годы, с 1994 года в законодательство внесено изменение, касающееся критерия размера балансовой прибыли. 1 млн. руб. был заменен на 5000 минимальных заработных плат.

Принимая во внимание непропорциональное отраслевое развитие, когда торговые операции приносили сверхдоходы, а промышленное производство и сфера услуг отставали, с 1995 года из сферы льготирования в малом бизнесе исключена розничная торговля.

Для стимулирования конкретных отраслей экономики с 1996 года для местных органов власти установлена возможность определять фиксированные суммы налога на прибыль в соответствии с перечнем видов деятельности, определяемым Кабинетом Министров Республики Беларусь.

С 1997 года Совет Министров Республики Беларусь вправе снизить (но не более чем в два раза) ставки налога на прибыль, полученную от реализации продукции (работ, услуг) собственного производства (кроме торговой и торговозакупочной деятельности) предприятиями, включенными в перечень высокотехнологичных предприятий, утверждаемый Советом Министров Республики Беларусь.

С 2000 года общая ставка налога на прибыль понижена до 25%, ставка для малого бизнеса оставалась на прежнем уровне – 15 %.

В 2001 году предельная ставка вновь повышена до 30%, а с 2002 года введена новая – 24%.

А с 2004 года специальные ставки для предприятий малого бизнеса отменены. То есть малые инновационные предприятия никаких преимуществ по сравнению с остальными не имеют.

Параллельно нормам законодательства о налоге на прибыль в 1998 году для создания дополнительных условий для развития малого бизнеса в нашей стране введен и применялся Закон Республики Беларусь № 121-З от 31.12.1997 года. «Об упрощенной системе налогообложения», получившая развитие в Указе президента Республики Беларусь в 2007 году и далее в Налоговом кодексе. Однако каких-либо особенных правил для малого инновационного бизнеса в данных нормативных актах не содержится.

Динамика добавленной стоимости (табл.) создаваемой субъектами, относящимися к малому бизнесу, показывает, что большая часть добавленной стои-

мости создавалась такими отраслями, как промышленность, торговля и общественное питание, строительство. В разные годы суммарно их доля составляла не менее 75%. Доля науки и научного обслуживания в совокупном показателе мизерна. Фактически законодательство не определило предпочтений в развитии данной сферы деятельности, несмотря на многочисленные призывы развивать инновационное направление экономического развития страны.

Таблица

Распределение добавленной стоимости, созданной субъектами малого предпринимательства, по отраслям экономики в 2006 – 2010 гг., в %.

Отрасль	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год
Всего	100	100	100	100	100
По отраслям:					
промышленность	32,46	34,81	24,97	26,82	25,82
Сельское хозяйство	1,40	1,43	1,69	1,74	1,75
Лесное хозяйство	0,06	0,05	0,06	0,06	0,05
транспорт	5,21	5,86	4,87	4,13	4,45
связь	0,57	0,57	0,61	0,74	0,64
строительство	16,91	18,36	17,99	17,81	17,96
торговля и общественное питание	25,76	28,08	33,39	31,03	33,34
материально-техническое снабжение и сбыт	0,86	0,75	0,93	1,03	1,31
информационно-вычислительное обслуживание	0,30	0,46	0,63	0,74	0,78
операции с недвижимым имуществом	1,79	2,66	3,39	4,11	4,26
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	10,40	2,18	4,33	3,59	2,63
жилищно-коммунальное хозяйство	0,16	0,19	1,20	1,16	0,98
непроизводственные виды бытового обслуживания населения	0,56	0,53	0,68	0,87	0,78
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	0,56	0,63	0,97	1,29	0,94
образование	0,19	0,23	0,36	0,41	0,31
культура и искусство	0,66	0,66	1,14	1,02	1,06
наука и научное обслуживание	0,83	0,92	0,72	0,60	0,69
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	0,32	0,69	0,68	1,22	0,74

Источник: собственная разработка на основе [2].

Динамика изменений, происходящих в экономической жизни, требует постоянного анализа информации о развитии объектов и явлений. В частности, направленность на инновационную модель развития должна быть подкреплена системой специальных мер для соответствующих субъектов. В настоящее время ряд законодательных актов содержит различного рода стимулы, привилегии и

льготы. Вместе с тем в совокупности малых предприятий целесообразно выделить малый инновационный бизнес, поскольку он позволяет рассчитывать на изменение качества создаваемого ВВП.

Литература

1. Рекомендации Еврокомиссии 6 мая 2003 г. об определении микро-, малых и средних предприятий 2003-361-ЕС.
2. Статистический сборник «Малое предпринимательство в Республике Беларусь 2009» // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 14.09.2012.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНОГОФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ В ФИНАНСОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ И УПРАВЛЕНИИ

*Т.Ф. Манцерова, доцент, Е.И. Козлова, Белорусский национальный
технический университет, г. Минск, Республика Беларусь*

Финансовое планирование – деятельность, направленная на обоснование планомерного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, как на общегосударственном уровне, так и на уровне отраслей и отдельных предприятий и организаций.

Финансовое планирование в условиях рыночной и транзитивной экономики является важным этапом планирования и управления деятельностью всего предприятия, условием принятия и реализации эффективных финансовых решений.

Финансовое планирование в энергетике имеет свои отраслевые особенности. Прежде всего, на процессе планирования отражается структурное соподчинение: головному предприятию (РУПу) подчиняются филиалы (ТЭЦ, электросети, энергонадзор, кабельные сети, теплосети и т.д.). Каждый филиал составляет прогнозный финансовый план своего подразделения на основе смет затрат на производство и прогнозного развития и направляет его на утверждение в финансовый отдел головного предприятия, где формируется проект общего финансового плана, который в последующем проходит ряд корректировок и уточнений, затем утверждается и доводится до филиалов. В дальнейшем выполнение утвержденного плана филиалами контролируется головным предприятием. Под воздействием внешних и внутренних факторов финансовый план всего объединения в целом и структурных подразделений корректируется с учетом сложившихся условий.

Финансовое планирование осуществляется на основании данных отчетности, а также на основании уровня показателей хозяйственной деятельности организации. Одним из способов проведения оценки эффективности деятельности

предприятия может являться комплексная оценка на основе пятифакторной модели рентабельности активов.

Показатель рентабельности активов предприятия называют самым обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности, так как он вбирает в себя результаты всей интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов. Это главный регулятор конкуренции в рыночной экономике. Показателями интенсификации использования ресурсов являются показатели: производительность труда или трудоемкость; материалоотдача предметов труда или материалоемкость; амортизационная отдача средств труда или амортизационная емкость; фондоотдача основных производственных средств или фондоемкость продукции; оборачиваемость оборотных активов или коэффициент закрепления оборотных активов на 1 руб. продукции. Показателями же эффективности использования ресурсов можно назвать потребление ресурсов, т.е. полную себестоимость и применение (авансирование) ресурсов (величины основных производственных средств и оборотных активов).

С учетом всех этих показателей рентабельность активов можно записать как

$$k_e^{рент} = \frac{1 - (\gamma^U + \gamma^M + \gamma^A)}{\gamma^F + \gamma^E},$$

где γ^U – оплатоемкость;

γ^M – материалоемкость;

γ^A – амортизационная емкость;

γ^F – фондоемкость по внеоборотным активам;

γ^E – оборачиваемость оборотных активов.

Анализ по данной методике удобней всего производить методом цепных подстановок. Результаты анализа на основе данных бухгалтерского баланса РУП «Минскэнерго» за 2010 – 2011 гг. свидетельствуют о следующем. Рентабельность активов за отчетный период снизилась на 5,4%, в том числе за счет изменения трудоемкости она увеличилась на 0,77%, материалоемкости – на 12,07%, фондоемкости – на 2,17%. В то же время, снижение рентабельности активов было вызвано увеличением амортизационной емкости, что снизило рентабельность на 20,23%. Также к снижению рентабельности на 0,18% привело снижение оборачиваемости оборотных средств.

Наибольшее влияние на снижение рентабельности оказало значительное увеличение амортизационных отчислений, что может быть обусловлено увеличением физического возраста объектов основных средств. Организации необходимо обновлять свой парк основного оборудования.

За отчетный период на предприятии снизилась оборачиваемость оборотных средств, что не могло отрицательно не сказаться на общей рентабельности активов. РУП «Минскэнерго» следует устранить абонентскую задолженность.

Для этого необходимо проранжировать абонентов по их социальной значимости и для каждой группы разработать мероприятия для погашения задолженности.

Сектор социально значимых абонентов (больницы, детские сады и т.д.) не может быть отключен в случае неуплаты. Поэтому для них необходимо разработать гибкую систему платежей для устранения задолженности.

Для населения необходимо ввести жесткую систему штрафных санкций, применяемых в случае задержки оплаты. Снижению объема задолженности промышленного сектора может способствовать уход от перекрестного субсидирования.

Все представленные выше мероприятия могут привести к отказу от некоторых краткосрочных кредитов, тем самым оборачиваемость активов будет увеличена.

Увеличение фондоемкости производимой РУП «Минскэнерго» продукции также негативно сказалось на общей рентабельности активов. Несмотря на то, что энергетика является одной из самых фондоемких отраслей, необходимо стремиться к снижению данной составляющей в себестоимости производимой энергии.

Стоит отметить положительное влияние на состоянии РУП «Минскэнерго» снижения материалоемкости и трудоемкости производимой энергии за рассматриваемый период. Данное снижение может быть обусловлено политикой энергосбережения, проводимой в организации, а также внедрением различных новых технологий, помогающих снизить трудовые затраты. РУП «Минскэнерго» следует продолжать мероприятия по снижению данных показателей, а также стремиться к уменьшению удельного расхода топлива и обновлению своего парка оборудования.

Данный метод определения влияния различных факторов на рентабельность активов предприятия может быть использован при принятии управленческих решений в отношении корректировки стратегии и тактики управления предприятием.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ЗАКАЗАМИ

*А.А. Мезенцев, к. э. н., преподаватель, Военный университет, г. Москва,
Российская Федерация*

Основным закупщиком продукции на рынке, в большинстве стран, является государство. Мировой опыт показывает, что наиболее рациональным способом организации закупок для государственных нужд является проведение конкурсных торгов. Они способствуют здоровой конкуренции и являясь чисто экономическим инструментом поддержки наиболее перспективных предприятий, формируют рынок не только государственных закупок, но и в целом эко-

номику страны. Достойной альтернативы этому процессу размещения заказов на сегодняшний день не находится.

Именно поэтому, имея богатую историю развития, конкурсные торги в России, исчезнувшие вместе с рыночными отношениями, возродились именно тогда, когда перспективы развития российской экономики стали непосредственно связаны с формированием цивилизованных рыночных отношений.

В настоящее время система государственных закупок несовершенна и имеет множество проблем. Однако, благодаря открытому размещению заказов на официальном сайте государственных закупок и привлечение максимального числа поставщиков к участию в конкурсе позволяет оптимизировать расходы бюджетных средств, при этом экономия достигает миллиарды рублей. Появились условия свободной конкуренции при выборе поставщика для государственных закупок позволяют сделать управление государственными закупками как никогда эффективным.

С 1 июля 2010 года федеральные государственные заказчики, а с 1 января 2011 года заказчики субъектов Российской Федерации и муниципальные заказчики обязаны размещать заказы на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг исключительно путем проведения открытого аукциона в электронной форме, если данные товары (работы, услуги) включены в Перечень, утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 27 февраля 2008 г. № 236-р.

В соответствии с Законом о размещении заказов, электронный аукцион может быть проведен только на площадке, утвержденной Правительством Российской Федерации. Перечень электронных площадок был определен по итогам конкурсного отбора на основании Закона о размещении заказов (ст. 65 ч. 31). В отборе электронных площадок принимали участие Минэкономразвития и Федеральная антимонопольная служба, определившие следующие электронные площадки:

- ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов» (www.sberbankast.ru);
- ОАО «Единая электронная торговая площадка» (www.etp.roseltorg.ru);
- ГУП «Агентство по государственному заказу» инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» (www.etp.zakazrf.ru);
- ЗАО «ММВБ – Информационные технологии» (www.etp-micex.ru);
- ООО «РТС-тендер» (www.rts-tender.ru).

Размещение заказов для государственных и муниципальных нужд способом открытого аукциона в электронной форме достаточно просто в реализации и позволяет эффективно экономить бюджетные денежные средства. А во время электронного аукциона заказчик не знает, кто из поставщиков принимает участие в закупочной процедуре. Поэтому, благодаря электронному аукциону, можно говорить о достижении максимальной прозрачности заключения контрактов и об объективном выборе поставщика (подрядчика, исполнителя) для осуществления поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг) для государственных или муниципальных нужд.

С 1 января 2011 года официальный сайт www.zakupki.gov.ru является единственным источником для размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также для размещения сведений о контрактах (их изменениях), сведений об исполнении (прекращении действия) контрактов в соответствии с Законом о размещении заказов.

Внедрение информационных технологий в управление государственными заказами обеспечивает:

- автоматизацию процессов размещения государственного заказа в соответствии с требованиями Закона о размещении заказов;
- повышение эффективности и своевременности осуществления государственных закупок;
- оптимизацию расходования бюджетных средств;
- упрощение процедуры участия поставщиков в государственном заказе;
- обеспечение прозрачности процессов государственных закупок;
- минимизацию затрат на размещение заказов для государственных нужд;
- расширение возможностей и упрощение процедуры формирования аналитических отчетов за счет унификации ведомственных и сводных информационных массивов на основе единых справочников и классификаторов;
- повышение контроля размещения государственных заказов и целевого использования бюджетных средств;
- использование технологии электронного юридически значимого документооборота с использованием средств криптографической защиты информации и электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Электронный аукцион по сравнению с «молоточным», имеет ряд значительных преимуществ, в числе которых экономия значительной части бюджетных средств и возможность предотвратить злоупотребление административным ресурсом при размещении заказа.

В современной смешанной экономике система государственных закупок является обязательным элементом управления государственными финансами и другими ресурсами общественного сектора экономики и призвана выполнять не только функции обеспечения общественных потребностей, но и функции государственного регулирования экономики.

Главное для нынешнего этапа трансформации экономики России – сформировать институциональные условия для преодоления последствий мирового кризиса и перехода к инновационной модели социально-экономического развития. Прежде всего, требуется качественное изменение институтов государственного регулирования, инструментов и технологий реализации государственных функций, в том числе институтов и механизмов системы государственных закупок в целях развития ее как неотъемлемой части общественного регулирования, обеспечивающей эффективное управление государственными ресурсами.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА НАЛОГОВУЮ СТРАТЕГИЮ ОРГАНИЗАЦИИ

*С.О. Наумчик, к. э. н., доцент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Одной из основных проблем современного менеджмента является сложность выделения значимых факторов внешней и внутренней экономической среды с позиции их влияния на устойчивость субъекта хозяйствования и возможностей управления ими на уровне организации. Так, к примеру, несколько десятилетий назад в отечественной практике налоги рассматривались исключительно как элемент финансового механизма подконтрольный государству и, соответственно, не отождествлялись с объектом управления на микроуровне. Предусмотренная в настоящее время вариативность экономического поведения кардинально поменяла существовавшее представление об управлении налогообложением и предопределила необходимость его осуществления как направления оптимизации расходов организации.

Разработка налоговой стратегии субъекта хозяйствования предполагает прохождение ряда этапов: определение целей и временного лага, анализ предшествующей налоговой стратегии, исследование факторов внешней налоговой среды, оценка альтернативных схем налогообложения, разработка налоговой тактики, временная синхронизация пошаговой реализации, разработка экономико-правовых мероприятий, построение организационно-экономической структуры, контрольные мероприятия, оценка эффективности реализации. В рамках данных тезисов доклада основной уклон сделан на исследование факторов внешней налоговой среды.

Несмотря на то, что налоги являются самостоятельным объектом управления, налоговая стратегия организации подчинена ее генеральной стратегии, которую обобщенно можно свести к обеспечению устойчивого развития субъекта хозяйствования. «Устойчивость» в данном контексте означает свойство системы реагировать на влияние (изменения) внешней среды с целью сохранения внутреннего баланса. В экономической литературе [1] в зависимости от проявления выделяют две разновидности устойчивости: статическую и динамическую. Поскольку финансово-хозяйственная деятельность является процессом (действием), то применительно к ней устойчивость по своей сути динамична, а требуемая логикой статика процесса может быть объяснена фиксированной размерностью движения (стабильностью темпов роста, прироста финансовых показателей).

Таким образом, можно утверждать, что финансовая устойчивость характеризует воспроизводственный процесс организации. В свою очередь поддержание расширенного воспроизводства укрепляет не только финансовое состояние

конкретного субъекта хозяйствования, но и положительно влияет на доходную часть бюджетов всех уровней. Поэтому обоснование величины налоговых ставок, способных поддержать экономический рост субъектов экономики, является актуальной задачей не только частного характера.

Учитывая значимость основных средств для развития промышленных организаций, уравнение воспроизводства их основных фондов можно представить в следующем формализованном виде:

$$C_{t+1} = (1 - a) \times C_t + i \times (\Pi + a \times C_t), \quad (1)$$

где C_{t+1} (t) – восстановительная стоимость основных средств в момент времени $t+1$ (t);

a – средняя норма амортизации;

i – склонность к инвестированию финансовых ресурсов ($0 < i < 1$);

Π – чистая прибыль.

Формула (1) подразумевает, что основные средства списываются с баланса организации вследствие износа, а прирастают за счет вложения в них части чистой прибыли и накопленных за текущий период сумм амортизационных отчислений.

Для целей дальнейшего моделирования необходимо ввести формулы для нахождения выручки (B) от реализации продукции (2) и чистой прибыли (3).

$$B = C \times O = C \times \Phi_o \times C, \quad (2)$$

где C – цена единицы продукции;

O – объем реализованной (произведенной) продукции;

Φ_o – коэффициент фондоотдачи.

$$\Pi = (1 - C_n) \times \left[(1 - C_n) \times B - m \times O - zn \times \frac{C}{\Phi_v} - a \times C - np \right], \quad (3)$$

где $C_{n(n)}$ – ставка налога на прибыль (налога на добавленную стоимость);

m – стоимость материальных затрат на единицу продукции;

zn – средняя заработная плата с начислениями на нее в расчете на одного работника;

Φ_v – коэффициент фондовооруженности;

np – прочие затраты.

Подставив формулы (2) и (3) в формулу (1) и преобразовав последнюю, уравнение динамики основных средств приобретет вид

$$C_{t+1} = (1 - a + i \times \left[(1 - C_n) \times ((1 - C_n) \times C \times \Phi_o - (a + \frac{zn}{\Phi_v}) + m \times \Phi_o) + a \right]) \times C_t - i \times np \times (1 - C_{\Pi}) \quad (4)$$

В дальнейшем автором были введены условные обозначения и формула (4) была сведена к неоднородному разностному уравнению, решение которого заключалось в суммировании общего однородного и частного неоднородного решений [2, 3]. В ходе преобразований были определены условия стабильности точки равновесия:

$$0 < (1 - a + i \times \left[(1 - C_n) \times ((1 - C_n) \times Ц \times \Phi_o - (a + \frac{3n}{\Phi_e}) + m \times \Phi_o) + a \right]) < 1, \quad (5)$$

Преобразовывая неравенство (5) относительно налоговых ставок, определяются их диапазоны (уровни), при которых стоимость основных средств организации будет находиться в равновесии, способствующем получению прибыли и поддержанию устойчивого процесса расширенного воспроизводства.

Изменение налоговых условий функционирования за пределами смоделированных диапазонов может привести к сбою устойчивого развития субъекта хозяйствования. Последствия такого сбоя могут быть как положительными, так и отрицательными с точки зрения экономики организации. Однако ориентируясь на мгновенный эффект, менеджеру следует помнить, что бесконечное расширенное воспроизводство невозможно в силу ограниченности рыночного сегмента, дефицита экономических ресурсов, а также факторов неэкономической природы.

Таким образом, стабильность функционирования промышленной организации зависит от состояния налоговой среды, а также тех позиций, которых придерживается менеджер в вопросах поддержания устойчивого развития субъекта хозяйствования.

Литература

1. Грачев, А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы в рыночной экономике: учеб. пособие / А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2010. – 456 с.
2. Агапова, Т.М. Динамические системы в экономике / Т.М. Агапова, Д. Бехренс, Д. Курран. – Донецк: ДонГУ, 2000. – 140 с.
3. Экономическая кибернетика: учеб. пособие / П.В. Егоров [и др.]. – Донецк: ООО «Юго-Восток. Лтд», 2003. – 516 с.

МЕТОДЫ УЧЕТА ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МСФО 12 И ПБУ 18/02

*Н.Н. Парасоцкая, к. э. н., доцент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации*

Практика расчета расхода по налогу на прибыль и отложенных налогов, применявшаяся в разных странах мира выработала богатый методический инструментарий, из которого к настоящему моменту выделяются два основных подхода к расчету отложенных налогов, называемые «методом отсрочки» и «балансовым методом». Балансовый метод считается более современным и совершенным по сравнению с методом отсрочки.

По методу отсрочки показатели отчета о прибылях и убытках – доходы и расходы – принимаются в качестве первичных. В отношении их признания фиксируются налоговые разницы, рассчитывается текущий налог на прибыль, а так-

же та часть отложенного налога, которая образовалась или погасилась за прошедший период. Балансовые показатели отложенного налога являются вторичными – получаются расчетным путем, исходя из того, насколько изменилась их величина за текущий период.

Балансовый метод бухгалтерского учета и отражения в отчетности налога на прибыль основан на приоритете показателей по состоянию на отчетную дату, где показатели за отчетный период являются вторичными. Этот метод базируется на показателях бухгалтерского баланса, по которым определяются временные налоговые разницы в стоимости активов и обязательств, а на их основе рассчитывается итоговая величина отложенных налогов. Отложенный налог на прибыль рассчитывается на основе данных бухгалтерского баланса в сравнении с данными налогового учета. Показатели отчета о прибылях и убытках являются вторичными. Они определяются расчетным путем как изменение общей величины отложенных налогов между отчетными датами.

Балансовый метод зарекомендовал себя как гораздо более эффективный, чем метод отсрочки, причем с любой точки зрения – и затрат и эффекта. Балансовый метод лучше и надежнее обеспечивает достоверность и полноту данных финансовой отчетности, и в то же время существенно упрощает учетный процесс и снижает его трудоемкость. Единственным недостатком балансового метода является только то, что он не позволяет совсем отказаться от ведения налогового учета и получать все данные для целей налогообложения непосредственно на бухгалтерских счетах. Балансовый метод требует построения автономной системы налогового учета, для того, что бы заполнить налоговую декларацию.

Оба метода учета отложенных налогов тесно взаимосвязаны. Когда правила признания операций в бухгалтерском и налоговом учете не совпадают, расход по налогу отражается в том периоде, когда образовалась соответствующая бухгалтерская прибыль. При этом он обуславливает изменение фактических сумм налога к уплате в других периодах. Это влияние происходит посредством активов и обязательств, которые называются отложенными налогами. Различные периоды связаны между собой посредством образования и погашения отложенных налоговых активов и обязательств. При этом любое изменение в отложенных налогах соответствует разнице между величиной расхода по налогу с одной стороны, и фактической величиной налога, подлежащей уплате за текущий период, с другой стороны. Для того чтобы соотнести величину налога к уплате с бухгалтерским расходом по налогу, необходимо учесть изменения, произошедшие с отложенными налоговыми активами и обязательствами. При этом, не требуется суммировать все фактические составляющие величины налога к уплате. Величина налога к уплате может быть получена косвенно, путем корректировок бухгалтерского расхода по налогу, или наоборот: бухгалтерский расход по налогу может быть получен путем корректировок суммы налога к уплате за период. Правда, такая числовая сверка усложняется различиями бухгалтерского и налогового учета, которые не

связаны с разнесением операций во времени, а связаны с самим фактом признания той или иной операции. При этом возникают так называемые «постоянные» разницы, которые сразу в текущем периоде корректируют расход по налогу на прибыль. Но это усложнение в целом вписывается в общую концепцию метода отложенных налогов и не изменяет общих принципов.

Ключевым параметром, на котором строятся оба метода учета налога на прибыль, являются временные налоговые разницы. Различие в подходах к определению временных разниц послужило водоразделом между методами баланса и отсрочки. Эти два подхода связаны с широко известным разделением всех бухгалтерских учетных объектов на статические, отражаемые в балансе, и динамические, отражаемые в отчете о прибылях и убытках.

Статические показатели характеризуют состояние учетных объектов организации в конкретный момент времени – на отчетную дату. Динамические показатели характеризуют изменения, которые произошли с учетными объектами организации в течение промежутка времени – в отчетном периоде. В первом приближении статическим показателям соответствуют сальдо счетов бухгалтерского учета, а динамическим показателям соответствуют обороты по счетам (брутто), или разница конечного и начального сальдо (нетто).

Статические показатели находят отражение в балансе организации напрямую (например, остаточная стоимость основного средства) или связаны косвенно с балансовыми показателями (первоначальная стоимость и накопленная амортизация). Динамические показатели находят отражение в других формах бухгалтерской отчетности напрямую или косвенно связаны с показателями других форм.

Временные разницы, на которых базируется расчет бухгалтерских показателей налогообложения прибыли, характеризуются одновременно не только динамическими, но и статическими величинами. С этой двойственностью и связаны два различных подхода к определению временных налоговых разниц, сформировавшиеся в международной практике бухгалтерского учета. Для налоговой временной разницы характерен дуализм, заключающийся в том, что разница отражается одновременно на динамическом и статическом объекте. Временная разница влияет на корректировку бухгалтерского финансового результата текущего периода для получения величины налоговой базы, и в то же время, она отражает различия в бухгалтерской и налоговой оценках определенного актива или обязательства.

Таким образом, налоговые временные разницы можно определить через динамические объекты – доходы и расходы. Такое их определение акцентирует внимание на моменте возникновения и восстановления временной разницы. Согласно этому подходу, временная разница возникает, когда какой-либо доход или расход в текущем периоде признан по правилам одного из видов учета (бухгалтерского или налогового), но еще не признан в другом виде учета. Разница

восстанавливается в том периоде, когда этот доход или расход будет признан в другом виде учета. На этом подходе базируется метод «отсрочки».

С другой стороны, налоговые временные разницы можно определить через статические объекты – активы и обязательства. Такое их определение акцентирует внимание на факте существования временной разницы. Согласно этому подходу, временная разница имеет место, когда оценка актива или обязательства не совпадает в бухгалтерском учете и в целях налогообложения. Погашение такого обязательства или возмещение такого актива влияет на величину налога на прибыль в соответствующем периоде. На этом подходе базируется балансовый метод.

В российском стандарте по учету налога на прибыль ПБУ 18/02 методика балансового метода не нашла отражения. Это связано с тем, что положение принималось в 2002 году и основывалось на подходе, применявшемся в России до принятия 25 главы Налогового Кодекса, который заключался в получении данных для целей налогообложения прибыли путем корректировки данных бухгалтерского учета. Основной идеей ПБУ 18/02 стала идея о ведении налогового учета на бухгалтерских счетах с отражением разниц и соответствующими корректировками. Цели собственно бухгалтерской отчетности были отодвинуты на второй план. В ПБУ 18/02 присутствуют элементы и метода отсрочки, и балансового метода одновременно, но до конца не реализован ни один из них. Разницы рассматриваются прежде всего как корректировки бухгалтерских доходов и расходов для целей налогообложения. Поэтому определение разниц, данное в п.8 ПБУ 18/02, отражает понятие срочных разниц. Однако, требование к их учету строится на сравнении оценки активов и обязательств, что соответствует временным разницам в понимании МСФО.

Кроме того в ПБУ 18/02 присутствуют элементы устаревшего так называемого «транзакционного» метода. Транзакционный метод является старой разновидностью метода отсрочки. Это то, с чего метод отсрочки изначально начинался. Транзакционный метод предполагает самостоятельный расчет отложенных налогов в отношении каждой отдельно взятой хозяйственной операции, в которой образуется налоговая разница. Современный метод отсрочки предполагает определение отложенного налога на прибыль на основе сравнения финансового результата (прибыли или убытка) с налоговой базой. Для этого все срочные разницы суммируются и определяется итоговая срочная разница, а уже на ее основе считается отложенный налоговый актив или обязательство. По транзакционному методу отложенный налог определяется в отношении каждой срочной разницы, а потом уже суммируются отложенные налоги. Транзакционный метод на сегодняшний день является наиболее трудоемким способом учета налога на прибыль.

Не смотря на то, что ПБУ 18/02 было принято «во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением правительства

РФ от 06.03.98 №283», существуют концептуальные различия между МСФО 12 и ПБУ 18/02.

Базовые принципы, на которых строится ПБУ 18/02, отличаются от принципов МСФО 12 в следующем:

1. При расчете отложенных налоговых обязательств и активов по ПБУ 18/02 применяется метод обязательств по отчету о прибылях и убытках, поскольку за основу берутся только разницы между суммами доходов и расходов, которые формируют как бухгалтерскую, так и налоговую прибыль, но в разные отчетные периоды (т.е. разница возникает в результате несовпадения времени признания соответствующих доходов и расходов).

2. Как известно, в МСФО 12 понятие постоянных разниц не применяется, в то время как в соответствии с ПБУ 18/02 – это одна из категорий отложенного налогообложения. Дело в том, что постоянная разница – это понятие необходимое при применении метода обязательств по отчету о прибылях и убытках, заложенного в ПБУ 18/02. При применении метода обязательств по балансу существует следующее правило: если какой-либо актив/обязательство не учитывается в целях налогообложения, то его налоговая база принимается равной нулю. Например, если начисляемая по объекту амортизация не учитывается в целях налогообложения, то налоговая база этого объекта равна нулю и временная разница соответствует его балансовой стоимости.

3. В отличие от МСФО отложенный налог в отношении таких операций, как переоценка активов, отражаемая в составе капитала, или корректировка вступительного сальдо нераспределенной прибыли в случае изменения учетной политики компании не рассчитывается и, соответственно, в учете не отражается.

4. Как ожидается, компания не будет считать отложенный налог по курсовым разницам, возникающим в результате пересчета показателей финансовой отчетности зарубежной дочерней компании, составленной в иностранной валюте. Это связано с тем, что такие разницы не подлежат отражению в отчете о прибылях и убытках и, следовательно, не принимаются в расчет при формировании налогооблагаемых и вычитаемых временных разниц, ведущих к образованию отложенного налога.

5. В ПБУ 18/02 не рассматриваются вопросы учета и отражения отложенных налогов, возникающих в результате операций по приобретению компаний, а так же учет налоговых последствий в контексте группы компаний (в консолидированной финансовой отчетности). В частности, в ПБУ 18/02 не рассматриваются вопросы признания отложенных налогов в отношении гудвилла.

6. Текущие и отложенные налоговые активы и обязательства оцениваются исходя из требований законодательства РФ о налогах и сборах, действующего на отчетную дату. Будущие изменения в налоговом законодательстве в расчет не принимаются.

7. В ПБУ 18/02 не предусмотрены какие-либо указания в отношении дисконтирования отложенных налогов, что отличается от МСФО. В то же время представляется маловероятным, что на практике компании будут дисконтировать сальдо по отложенным налогам, поскольку концепция дисконтирования в настоящее время в российском бухгалтерском учете не применяется.

Согласно МСФО 12, отложенные налоговые активы и обязательства оцениваются по тем налоговым ставкам, которые ожидаются к применению в том периоде, когда соответствующий актив реализуется, а обязательство – погашается, исходя из налоговых ставок и законов, принятых (или по существу принятых) по состоянию на отчетную дату.

Логика здесь такова, что налоговые последствия временных разниц рассматриваются как суммы налоговых платежей, которые в конечном итоге компания должна будет уплатить в бюджет или которые будут возвращены компании. Поэтому суммы отложенных налогов рассчитываются исходя из тех налоговых ставок, которые будут действовать в момент соответствующей выплаты (или погашения) налогов, когда соответствующая временная разница будет восстановлена. Последствия – отличающиеся суммы отложенных налогов по состоянию на конец отчетного периода.

8. В отличие от МСФО, согласно ПБУ 18/02 все изменения по счетам отложенных налогов отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при принятии национальных стандартов, в частности стандарта по отложенным налогам, в разных странах ориентируются на МСФО 12. Между национальными стандартами и МСФО 12 очень много общего и при внесении поправок в соответствующие национальные стандарты различия постепенно устраняются. Хотя, конечно, специфика бухгалтерского и налогового законодательства в разных странах позволяет предполагать, что некоторые различия между МСФО и национальными стандартами все же останутся.

Что касается России, необходимо отметить, что в ПБУ 18/02 для учета отложенных налогов заложен метод, ранее использовавшийся в МСФО, а сейчас запрещенный. Тем не менее, при расчете отложенных налогов этими двумя методами числовой результат одинаковым при условии неизменности налоговой ставки. Если же налоговая ставка различается в разных отчетных периодах, то результат при расчете отложенных налогов по методу отсрочки и по методу обязательств по балансу будет различный. Но дело в том, что метод отсрочки акцентирует внимание на отчете о прибылях и убытках, а метод обязательств по балансу – на балансе. Поскольку в последнее время баланс вновь стал считаться первичным по отношению к отчету о прибылях и убытках, изменение подхода в расчете отложенных налогов кажется логичным и правильным.

КЛАССИФИКАЦИЯ ДОХОДОВ ОТ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

И.А. Позднякова, к. э. н., доцент, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Одним из методов познания, исследования изучаемых объектов или явлений является классификация, то есть разделение объектов исследования на группы на основе определенных общих признаков и закономерных связей между ними, то чем больше выявлено признаков классификации, тем выше степень познания объектов.

В настоящее время в Республике Беларусь отсутствует классификация доходов бюджетных организаций от осуществления ими внебюджетной деятельности. Согласно Классификации доходов бюджета для этих целей предусмотрены несколько статей доходов: проценты, уплачиваемые банками за пользование прочими денежными средствами; доходы от сдачи в аренду имущества, находящегося в государственной собственности и переданного в оперативное управление бюджетных организаций; доходы от оказания платных услуг бюджетными организациями (с выделением отдельных подразделов: образовательных услуг, услуг здравоохранения и социальных услуг и др.); доходы от отчуждения бюджетными организациями имущества, приобретенного за счет внебюджетных средств; иные средства, получаемые бюджетными организациями на текущий счет по учету внебюджетных средств [1]. Данная классификация позволяет систематизировать основные источники поступления внебюджетных средств в бюджетную организацию.

Дополнительно нами предлагается классифицировать внебюджетные доходы бюджетных организаций по следующим признакам:

- связи доходов с ведущим видом деятельности бюджетной организации;
- центрам ответственности;
- возможности планирования;
- принадлежности;
- направлениям деятельности организации.

Ведущим видом деятельности, например, учебного заведения, исходя из целей его создания, является оказание образовательных услуг. На основании чего можно выделить две группы внебюджетных доходов учреждений образования:

- 1) доходы, связанные с оказанием платных образовательных услуг;
- 2) доходы, не связанные с оказанием платных образовательных услуг.

К первой группе (доходам, связанным с оказанием платных образовательных услуг) относятся доходы от услуг, полученных согласно Перечню платных образовательных услуг, оказываемых государственными учреждениями образова-

ния, утвержденному постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 октября 2002 г. № 1376 (с изменениями и дополнениями).

Ко второй группе (доходам, не связанным с оказанием платных образовательных услуг) относятся все остальные виды доходов: от научно-исследовательских, издательско-полиграфических услуг, сдачи материальных ценностей в аренду, внереализационные доходы и др.

Организационная структура характеризуется наличием большого количества подразделений (например, в высшем учебном заведении формируются факультеты, кафедры, отделы и т.д.), у каждого из которых свои цели и задачи, направленные на выполнение общей миссии. Таким образом, управление внебюджетной деятельностью осуществляется не только по организации в целом, но и более детально – по центрам ответственности, во главе каждого из которых стоит руководитель структурного подразделения, принимающий решения. Поэтому нами предлагается распределение внебюджетных доходов в учреждениях высшей школы осуществлять по следующим центрам ответственности: платные образовательные услуги, оказываемые кафедрами и факультетами; научно-исследовательская деятельность, осуществляемая научно-исследовательским сектором (отделом, частью); платные услуги подразделений, обеспечивающих учебный и научно-исследовательский процессы (учебных и учебно-производственных мастерских, библиотек, редакционно-издательских отделов, спортивных клубов и др.); платные услуги административных, хозяйственных и обслуживающих подразделений и др.

По нашему мнению, все доходы субъекта хозяйствования в зависимости от возможности их планирования целесообразно разделить на планируемые и непланируемые. К планируемым доходам необходимо относить доходы, которые носят регулярный, систематический характер (от видов деятельности, определенных в уставе; от сдачи в аренду помещений, оборудования, инвентаря и других материальных ценностей и др.), к непланируемым – доходы, имеющие нерегулярный, несистематический, вероятностный характер их получения (суммы по поручениям; кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности; зачисление на баланс имущества, оказавшегося в излишке по результатам инвентаризации и др.).

В составе внебюджетных доходов бюджетной организации могут быть средства как принадлежащие ей, так и не принадлежащие. К не принадлежащим средствам относятся депозитные суммы и суммы по поручениям. Так как эти средства в дальнейшем направляются по назначению в полном объеме, формирование каких-либо финансовых фондов для нужд организации и ее работников за их счет невозможно. Остальные доходы являются принадлежащими учреждению (доходы от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг, суммы, полученные безвозмездно и др.).

Согласно пункту 5 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов, доходы организации включают в себя: доходы по текущей деятельности; доходы по инвестиционной деятельности; доходы по финансовой деятельности; иные доходы [2]. Отметим, что данная инструкция не распространяется на бюджетные организации. Однако для обеспечения сопоставимости информации о поступающих доходах мы считаем возможным доходы бюджетных организаций также объединять в аналогичные группы.

Под текущей деятельностью организации необходимо понимать виды деятельности, связанные с выполнением ее функций и обеспечивающие реализацию целей и задач ее создания. Цели создания, функции и задачи бюджетной организации определяются в ее уставе.

В системе образования функционируют учреждения образования, осуществляющие деятельность, направленную на получение гражданами основного и дополнительного образования, а также организации, деятельность которых направлена на обеспечение эффективного функционирования системы образования (библиотеки, музеи, научные и другие организации). В статье 207 Кодекса Республики Беларусь об образовании отмечено, что высшие учебные заведения наряду с подготовкой специалистов проводят фундаментальные и прикладные научные исследования [3]. Исходя из положений законодательства и сложившейся практики осуществления в высших учебных заведениях внебюджетной деятельности в состав основной деятельности предлагаем включать: образовательные услуги, научно-исследовательскую, издательскую деятельность, производство продукции производственными мастерскими и др. услуги, обеспечивающие образовательную и научную деятельность (например, полиграфические, библиотечные и др.). На основании изложенного все виды текущей внебюджетной деятельности предлагается объединить в 3 направления: платные образовательные услуги; научно-исследовательскую деятельность; обеспечение образовательной и научно-исследовательской деятельности.

Особенностью осуществления текущей деятельности на платной основе, в отличие от инвестиционной, финансовой и иной, является необходимость иметь соответствующую материальную базу (площади, оборудование и др.) и производить большое количество расходов (заработная плата, начисления на заработную плату, расходные материалы, оплата коммунальных, транспортных и других услуг и т.д.).

Инвестиционная и финансовая деятельности связаны с обеспечением текущей. К ним необходимо относить иные разрешенные бюджетным организациям виды деятельности, приносящие доходы в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов.

Таким образом, использование предложенных классификаций доходов в анализе внебюджетной деятельности бюджетных организаций позволит всесторонне изучить состав поступающих средств, предложить мероприятия и выработать направления по поиску резервов их увеличения.

Литература

1. О бюджетной классификации Республики Беларусь: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 31 дек. 2008, № 308: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 июн. 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 30.09.2011 г. № 102 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
3. Кодекс Республики Беларусь об образовании от 13 янв. 2011 г., № 243-З: с изм. и доп.: текст по состоянию на 1 июн. 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ И ИХ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ

*О.А. Пузанкевич, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

В развитой рыночной экономике финансовые ресурсы предприятия становятся особым видом товара, который может продаваться или отчуждаться на определенное время другим субъектам в виде банковских депозитов, облигаций и других операций на финансовом рынке. В условиях усиления экономической интеграции особенно заметным становится перелив финансовых ресурсов в виде капитала не только в пределах отрасли, региона, но и разных стран.

Действенность финансовых ресурсов можно считать уникальной, так как она обеспечивает финансирование всех намеченных задач и во взаимосвязи с другими слагаемыми финансового потенциала воздействует на результативность хозяйственных решений. Эти возможности реализуются в условиях рациональной организации системы финансовых ресурсов и ее непосредственной взаимосвязи с интересами отдельных граждан, коллектива, предприятий и общества в целом. В связи с чем, считаем возможным признать финансовые ресурсы предприятия основными источниками финансирования производственных, экономических, социальных и других объектов не только предприятия, но и общества в целом.

Экономическая природа и однообразность стоимостной формы финансовых ресурсов позволяют без негативных последствий увеличивать их объем и соответствующие направления использования. Такие возможности содействуют расширению хозяйственного оборота и повышению его эффективности. Это в свою очередь способствует росту денежных поступлений, увеличению собственных доходов, а также привлечению заемных средств на выгодных условиях. Как уже отмечалось, современный этап экономического развития, характери-

зуются возрастанием интеграционных процессов, глобализацией финансовых рынков, что во многом расширяет источники формирования финансовых ресурсов. В связи с чем, ограниченность роста материальной базы финансового потенциала можно считать относительной и в главной степени, зависящей от эффективной деятельности участников воспроизводственного процесса.

Однако эти возможности изменяются под воздействием отрицательных внешних факторов, которые негативно влияют на объем и структуру финансовых ресурсов предприятия. Особенно кризисные явления (повышение уровня инфляции, снижение потребительского спроса, безработица и т.д.) снижают стоимость находящихся в распоряжении предприятия финансовых ресурсов. В условиях неустойчивой экономической ситуации наблюдается несвоевременное выполнение финансовых обязательств, соответственно увеличивается степень задолженности по многим платежам, что ведет к снижению финансовой устойчивости хозяйственных субъектов.

На основе исследования формальных и сущностных характеристик финансовых ресурсов сформированы основные признаки, которые представлены в таблице.

Таблица

Характерные черты финансовых ресурсов

Признаки	Содержание
Обязательный элемент воспроизводства.	Составная часть общей системы экономических ресурсов предприятия, обеспечивающая непрерывность хозяйственного оборота.
Стоимостная экономическая категория.	Самостоятельная категория, образующаяся в процессе аккумуляции и распределения денежных средств предприятия.
Сфера действия	Постоянное движение на всех стадиях воспроизводства, за исключением его технологического цикла.
Универсальность применения финансовых ресурсов	Используются в целях: <ul style="list-style-type: none"> - обеспечения непрерывности текущей деятельности предприятия; - создания резервных фондов, обеспечивающих снижение риска; - осуществления операций на финансовом рынке; - материального стимулирования и удовлетворения социально- бытовых нужд членов трудового коллектива и др. мероприятия.
Уникальность влияния на экономические и социальные процессы.	Быстрая трансформация в другие стоимостные формы, что обеспечивает ее воздействие на результативность хозяйственных и финансовых процессов.

Рассмотренные выше признаки дают основание, считать финансовые ресурсы предприятия, обязательным элементом воспроизводственного процесса, наделенными уникальными способностями их воздействия на его непрерывность и эффективность. Эту роль финансовые ресурсы способны решать лишь в качестве материальной базы финансового потенциала, в тесной взаимосвязи с другими составными частями данной категории. Необходимо подчеркнуть, что материальная база финансового потенциала не является простым конгломератом финансовых ресурсов, а должна представлять собой их научно обоснованную систему, отличающуюся своими качественными и организационными признаками. Метаморфоза разрозненных финансовых ресурсов происходит посредством объединения денежных средств в единую систему, которая взаимосвязана с сопутствующими ей экономическими отношениями и активными финансовыми инструментами.

Мощность материальной базы финансового потенциала во многом зависит от обоснованности основных ее количественных и качественных параметров, аккумулируемых и в последствие распределяемых ресурсов. На наш взгляд, это предполагает:

1) оптимизацию объема финансовых ресурсов, отвечающих потребностям конкретных предприятий и учитывающих условия их хозяйствования для обеспечения финансовой безопасности текущего периода и перспектив развития;

2) рационализацию структуры источников образования материальной базы финансового потенциала, исходя из способности достижения непрерывности и эффективности финансирования конкретных мероприятий, а также снижения общего объема затрат, связанных с их привлечением;

3) повышение степени результативности выбранных направлений распределения финансовых ресурсов для успешной реализации намеченных производственных, экономических и социальных задач предприятия в конкретном периоде;

4) установление рациональных пропорций использования финансовых ресурсов, обеспечивающих финансовую независимость субъекта, ликвидность баланса и результативность деятельности предприятия.

Таким образом, реализация соответствующих задач непосредственно связано с дальнейшей рационализацией экономических отношений участниками воспроизводства, а также активизацией научного инструментария обоснования и регулирования движения финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов.

ЭЛЕКТРОННЫЙ АУКЦИОН, ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ, ПОРЯДОК ЗАКУПОК ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ) В СВЕТЕ СОГЛАШЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПКАХ

Т.И. Ремнёва, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Правительство Республики Беларусь совместно с правительствами Республики Казахстан и Российской Федерации 9 декабря 2010 г. в Москве заключили Соглашение о государственных (муниципальных) закупках (далее – Со-

глашение). Данное Соглашение было ратифицировано Законом Республики Беларусь от 28 декабря 2010 № 211-3 [1].

В Соглашении предусмотрен закрытый перечень способов проведения закупок. По мнению автора, данная мера является оправданной, так как позволит заменить действующую в Республике Беларусь процедуру оформления конкурентного листа другой процедурой, а также позволит перейти к осуществлению государственных закупок в электронном формате.

Для субъектов Республики Беларусь проведение закупки способом аукциона в электронном формате является новой формой проведения государственной закупки. Приложение 2 к Соглашению содержит минимальный перечень товаров, работ, услуг, государственные закупки которых в обязательном порядке будут осуществляться путем проведения аукциона.

В целях совершенствования государственных закупок путем проведения электронных аукционов 5 марта 2012 г. вступил в силу Указ Президента Республики Беларусь от 27 февраля 2012 г. № 112 «О проведении электронных аукционов» (далее – Указ № 112) [2]. Указ № 112 определяет возможность осуществления государственных закупок товаров (работ, услуг) на аукционах путем электронных торгов (электронных аукционов) с понижением цены, проводимых юридическими лицами, определяемыми Советом Министров Республики Беларусь, без применения процедур государственных закупок, предусмотренных законодательными актами в срок до 31 декабря 2012 г. При этом Советом Министров Республики Беларусь 26 марта 2012 г. принято Постановление № 261 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 27 февраля 2012 г. №112» [3], которым утверждены Положение о порядке осуществления электронных аукционов (далее – Положение об электронных аукционах) и перечень юридических лиц, имеющих право проводить электронные аукционы. Данное Постановление вступило в силу 5 апреля 2012 г. Ранее такой порядок проведения электронных аукционов регулировался Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1923 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 708» (далее – Постановление № 1923) [4], которое с 5 апреля 2012 г. утратило силу.

Центральным элементом системы электронных закупок является электронная торговая площадка (далее – ЭТП), которая служит для совершения сделок (покупки товаров и услуг государством) между продавцами и покупателями онлайн [5, с. 159]. Для участия в электронном аукционе необходима аккредитация. Под аккредитацией понимается предоставление оператором ЭТП прав доступа на ЭТП в целях осуществления государственных закупок на электронных аукционах, участия в электронных аукционах. До аккредитации заказчик (организатор, уполномоченная организация) и участники в установленном законодательством порядке обеспечивают получение уполномоченными представителями сертификатов открытых ключей электронной цифровой подписи в удостове-

ряющем и регистрационном центре, определяемых операторами электронной торговой площадки.

Алгоритм действий при проведении электронного аукциона, на взгляд автора, несложен. Заказчик (организатор, уполномоченная организация) извещает о проведении электронного аукциона. Одновременно с размещением аукционного приглашения заказчик размещает аукционные документы в форме электронного документа. Аукционные предложения направляются в форме электронного документа оператору ЭТП, который регистрирует их в порядке поступления. И важно, на взгляд автора, что заказчик при рассмотрении первых разделов аукционных предложений знает участника не под его фирменным наименованием, а под присвоенным программой номером (например, участник 9873).

Следующий этап – торги. Торги проводятся на ЭТП при наличии не менее двух допущенных к участию в них участников. В ходе торгов участники снижают первоначальную цену с учетом величины, равной шагу электронного аукциона, т.е. 0,1 от этой цены. Участники, сделавшие последнюю и предпоследнюю ставки, удостоверяют их электронной цифровой подписью в порядке, установленном регламентом.

Следует обратить внимание на то, что ранее нормами Постановления № 1923 не была установлена обязанность участников, сделавших последнюю и предпоследнюю ставки, удостоверить их электронной цифровой подписью.

Если несколько участников сделают одинаковые ставки, учитывается только ставка одного участника, сделанная раньше других.

Участник не вправе делать новую ставку, если предыдущая ставка сделана им же, а также ставку, равную нулю.

Если в течение 10 минут после начала торгов или очередной ставки ни один из участников не сделал новой ставки, торги считаются оконченными. После окончания торгов в течение следующих 10 минут участник, сделавший ставку, вправе сделать ставку на понижение цены без учета шага электронного аукциона. Такая ставка будет считаться последней. Такая норма законодательства впервые введена Постановлением № 261, ранее нормами Постановления № 1923 не была установлена возможность участника сделать ставку на понижение без учета шага электронного аукциона.

Затем заказчик выбирает победителя – участника, сделавшего последнюю ставку, при условии его соответствия квалификационным требованиям.

Как мы видим, в целом механизм осуществления электронных аукционов является полноценной процедурой государственной закупки, осуществляемой в сети интернет.

Однако на сегодняшний день на сайте РУП «Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен» почти 2000 аукционов признаны недействительными [8].

В случае признания электронного аукциона несостоявшимся заказчик (организатор, уполномоченная организация) повторно проводит электронный аукцион. Повторный электронный аукцион проводится в порядке, установленном настоящим Положением. При этом срок представления аукционных предложений должен составлять не менее десяти календарных дней в случае, если ориентировочная стоимость закупки более 3000 базовых величин, и пяти календарных дней в случае, если ориентировочная стоимость закупки не превышает 3000 базовых величин, со дня размещения аукционного приглашения. На взгляд автора, введение законодателем в Постановлении № 261 сокращения сроков представления аукционных предложений при учете стоимостного критерия является оправданной мерой, т.к. позволит более оперативно осуществлять процедуру государственной закупки с применением аукциона.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы:

1) у электронных аукционов есть бесспорные преимущества перед традиционными видами торгов. Среди них: конфиденциальность участников торгов, отсутствие территориальных ограничений, прозрачность и открытость процесса закупок, экономия бюджетных средств и сокращение времени;

2) видится необходимым закрепление процедуры государственных электронных закупок в Законе Республики Беларусь «О государственных закупках»;

3) проведение заказчиком (организатором, уполномоченной организацией) повторного аукциона закрепить в качестве его права, а не обязанности.

Литература

1. О ратификации Соглашения о государственных (муниципальных) закупках: Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2010 г. № 211-3 // Эталон – Беларусь [электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
2. О проведении электронных аукционов: Указ Президента Республики Беларусь от 27 февраля 2012 г. № 112 // Эталон – Беларусь [электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
3. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 27 февраля 2012 г. № 112: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 марта 2012 г. №261 // Эталон – Беларусь [электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
4. О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. №708: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1923 // Эталон – Беларусь [электронный ресурс] / НЦПИ Республики Беларусь. – Минск, 2011.
5. Панышин, Б.Н. Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б.Н. Панышин. – Минск: БГУ, 2009. – 387 с.
6. Портал РУП «Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен» <http://www.goszakupki.by> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.goszakupki.by/auction/manque>. – Дата доступа: 14.06.2012.

СИНЕРГЕТИКА КАК НОВАЯ ПАРАДИГМА ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ

*О.И. Румянцева, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Негативные явления в глобальной и национальной экономиках, возникшие в последние годы как результат кризисных явлений в денежно-кредитной сфере, являются, на наш взгляд, ярким примером того, что господствующая ныне теоретико-методологическая парадигма, ассоциируемая с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения, близка к исчерпанию своего потенциала. Мировой финансовый кризис достаточно ясно показал, что линейный и узкодисциплинарный подходы в рамках классической экономической теории не в состоянии объяснить и предсказать проблемные области экономического развития, обусловленные нелинейными закономерностями. Это обусловлено тем, что в условиях формирования нелинейных процессов в социально-экономической среде перестают работать классические методы прогнозирования. В этой связи весьма актуальным и перспективным представляется рассмотрение закономерностей функционирования денежной системы на основе синергетического подхода.

Синергизм (синергетика) в экономической науке – это процесс самоорганизации социально-экономической системы с образованием в ее различных подсистемах (или на разных временных интервалах) устойчивых колебаний тех или иных переменных, меняющих качество и траекторию ее развития [1]. Данный теоретико-методологический подход означает признание того, что экономика как синергетическая система способна к необратимому качественному развитию, что обеспечивается системным синтезом технических, технологических, организационных, экономических, социальных, экологических, управленческих факторов с учетом постоянно меняющегося временного и пространственного фактора, пороговых, цепных, автокаталитических и автоволновых явлений [2].

Формирование синергетических эффектов в социально-экономических системах может порождать как негативные, так и позитивные тенденции в экономике: это могут быть явления, ведущие к нарушению рыночного равновесия, или процессы, поддерживающие его. Значительная часть синергетических эффектов с практической точки зрения представляется нежелательной, так как ведет к искажению информации, передаваемой с помощью цен. Но для того, чтобы эту ситуацию можно было предсказать, нивелировать, или, напротив, генерировать положительные синергетические эффекты, следует, как минимум, понять, что лежит в их основе, почему в экономике возникают подобные нелинейные эффекты. Это и есть предмет синергетической экономики [3].

Использование синергетической парадигмы в управлении в отличие от классических линейных подходов ведет к выводу о том, что необходимо осуще-

ствлять *целевое воздействие на процессы самоорганизации в нелинейных динамических системах*. В полной мере это требование касается и сферы ответственности центрального банка – денежно-кредитного регулирования.

Другими словами, сегодня, на наш взгляд, возникла необходимость использования в денежно-кредитном регулировании подходов теории синергетического управления (ТСУ), т.е. *формирования и активизации такой самоорганизации денежной системы, которая могла бы породить положительные синергетические эффекты, соответствующие ее сущности*.

Учет синергетических закономерностей существенно меняет традиционные представления в области управления, согласно которым эффект от управляющего воздействия линейно зависит от величины приложенных усилий, т. е. чем больше усилие, тем выше эффект. В отличие от этого управление сложноорганизованными системами через призму синергетического подхода должно основываться на выявлении сущностных тенденций, характерных для системы, и построении *управляющего воздействия*, согласованного с ними.

С позиции теории синергетического управления важно учитывать следующие концептуальные положения:

- Для достижения относительно устойчивого динамического равновесия сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути развития, необходимо понять, как можно способствовать их собственным тенденциям развития (внешние силы зачастую навязывают путь развития, который нужен им, а не системе).

- Всегда существуют альтернативные пути развития, есть возможности выбора, нет жесткой предопределенности.

- В момент неустойчивости малые возмущения могут существенно влиять на развитие всей системы в целом, поэтому чрезвычайно эффективными бывают малые, но правильно организованные резонансные управляющие воздействия.

- Закономерности и условия протекания быстрых лавинообразных процессов обусловлены действием механизма положительной обратной связи (процессы самоорганизации, как позитивные, так и негативные, «усиливают» сами себя).

- Теория синергетического управления предполагает *переход в управлении от парадигмы «субъект – объект» к парадигме «субъект – субъект»*, ведет к новым представлениям об управлении: здесь появляются рефлексивное и информационное управление, управление активностью системы. Иными словами, процессы синергетического управления базируются преимущественно на свойстве рефлексивности самоорганизации, возникающей в системах социально-экономической природы. При этом информационные взаимодействия отражаются в виде механизма генерации новой сущностной совокупности нелинейных обратных связей.

Особенности ТСУ состоят, во-первых, в кардинальном изменении понимания целей поведения системы; во-вторых, в непосредственном учете сущностных свойств нелинейных систем в процедурах управления и, в-третьих, в фор-

мировании эффективного механизма генерации нелинейных обратных связей, обеспечивающих получение положительного синергетического эффекта.

Таким образом, задача синергетического стратегического менеджмента в денежно-кредитной сфере состоит в *генерировании положительных синергетических эффектов*, в том, чтобы вышеотмеченное расширение степеней свободы денежной системы *не усиливало фактор неопределенности* в ее функционировании, а создавало преимущество в использовании денег по сравнению с другими неденежными формами организации обмена (бартером, клирингом, кредиторско-дебиторской задолженностью). Иными словами, управление денежной системой, реализация денежно-кредитной политики – это, на наш взгляд, прежде всего, *целенаправленное управление определенным набором синергетических эффектов денежной системы, минимизирующих фактор неопределенности в ее функционировании*.

С учетом вышеприведенного теоретико-методологического подхода открывается возможность по иному взглянуть на денежно-кредитную сферу и исследовать не только эволюционные магистральные пути развития национальной денежной системы, но и ее нелинейные синергетические эффекты, способные созидать и разрушать, ускорять и замедлять развитие.

Литература

1. Кузнецов, Б.Л. Материалы Международной конференции "Путь в будущее – наука, глобальные проблемы, мечты и надежды" 26 – 28 ноября, 2007 Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, Москва; Москалев И.Е. Методология и методика государственного управления инновационными социальными процессами / Б.Л. Кузнецов; под общ. ред. В.Л. Романова // Инноватика государственного управления: прорыв в будущее. Материалы Международной научно-практической конференции. – М.: Проспект, 2006.– с. 220-235.
2. Потапов Г.П., Галеева Е.И. Синергетические аспекты затратного менеджмента.// Вестник Казан. гос. техн. ун-та им. А.Н. Туполева, 2005. № 3. С. 76 – 80; Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Коэволюция сложных социальных структур: баланс доли самоорганизации и хаоса. Институт философии РАН и Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН, Москва, Россия.
3. Занг В.- Б., Синергетическая экономика, Мир, 1999. – 354 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Ю.Ш. Салахова, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

Земля и недвижимость всегда являлись одними из основных источников доходов муниципальных бюджетов стран с рыночной экономикой. Сегодня в сфере рынка недвижимости развитых стран создается до 25% ВВП [1]. Чтобы

достичь в Республике Беларусь результатов тех результатов, которые были бы близки к показателям развитых государств, надо повысить капитализацию недвижимости. Ни для кого не секрет, что инструментом такого повышения являются налоговое и земельное законодательство.

В современной системе налогов Республики Беларусь предусмотрены налоги, связанные с недвижимостью, а именно земельный налог и налог на недвижимость.

В настоящее время развитие налоговых отношений характеризуется наличием целого ряда проектов, направленных на создание оптимальной системы региональных налогов. В связи с этим анализ развития и современного состояния теории и практики налогообложения имущества, и прежде всего недвижимости, как его составляющей, представляет собой одно из приоритетных направлений работы.

В рамках налогообложения физических лиц, налог на недвижимость является одним из основных видов налогов поступлений в бюджеты различных уровней Республики Беларусь.

В целях реформирования налога необходимо проанализировать состав субъектов и объектов, по которым начисляется налог на недвижимость.

Одним из объектов налогообложения в рамках данного налога является жилые помещения в многоквартирном доме, предназначенные и пригодные для проживания физических лиц [2]. Одним из основных условий признания плательщиком определенное физическое лицо является факт наличия в собственности двух и более квартир [2].

Другими словами, за наличие одной квартиры в налог не взимается. Правоммерно и оправданно ли это?

Проведя аналогию со схожим по своей сути земельным налогом, который так же уплачивается физическими лицами в Республике Беларусь, можно заметить, что данный признак включения объекта в состав объектов, облагаемых по данному налогу, не практикуется, что вполне отвечает всем мировым стандартам и принципам налогообложения.

Налогообложение всего недвижимого имущества – это распространенная мировая практика, тем более, учитывая тот факт, что изначально на первых этапах формирования налоговой системы Республики Беларусь, еще в рамках существования БССР, собственники кооперативных квартир всегда уплачивали налог на недвижимость, который позже был видоизменен, произошло уточнение состава объектов налогообложения и введение принципа налогообложения только последующих квартир, приобретенных в собственность. Все эти мероприятия были проведены с целью увеличения привлекательности процесса приватизации жилых помещений, в то время как большинство граждан Республик Беларусь проживало в муниципальных квартирах, постройка которых велась полностью за счет государства и предприятий, введивших данные жилые помещения в оборот.

Целесообразно заметить, что на данном этапе экономического развития Республики Беларусь, большая часть жилищного фонда подставлена частной формой собственности, что подтверждается данными Национального статистического комитета Республики Беларусь (табл.).

Таблица

Динамика жилищного фонда Республики Беларусь 2006 – 2011 гг. (на конец года; миллионы квадратных метров общей площади)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Жилищный фонд	220,5	222,6	224,8	228,2	232,9	237
в том числе:						
государственный	35,7	34,8	34,6	34	33,1	31,5
частный	184,8	187,8	190,2	194,2	199,8	205,5

Источник: данные предоставлены Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, [3]

Как видно из представленных данных, значительно большая часть жилищного фонда представлена именно частной формой собственности.

Проанализируем жилищный фонд в зависимости от его городской или сельской принадлежности (рис. 1, 2).

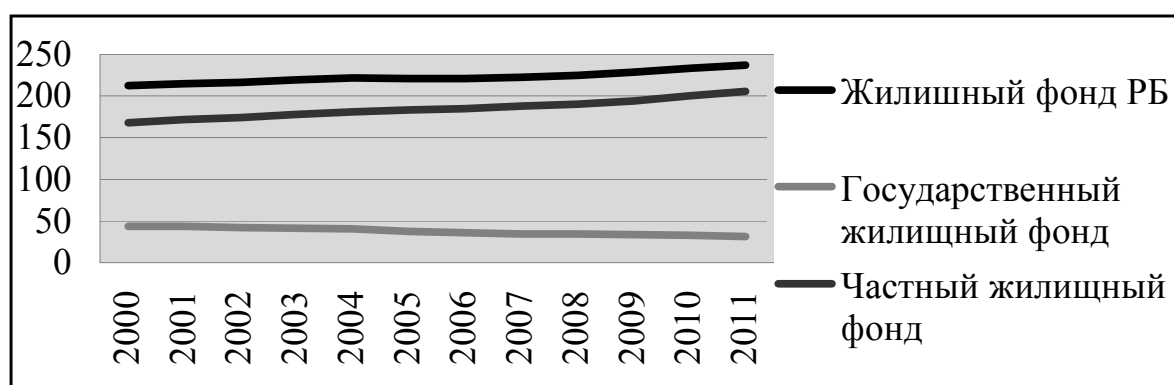


Рис. 1. Динамика жилищного фонда Республики Беларусь 2000 – 2011 гг. по местонахождению (на конец года; миллионы квадратных метров общей площади)

Источник: данные предоставлены Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь [3].

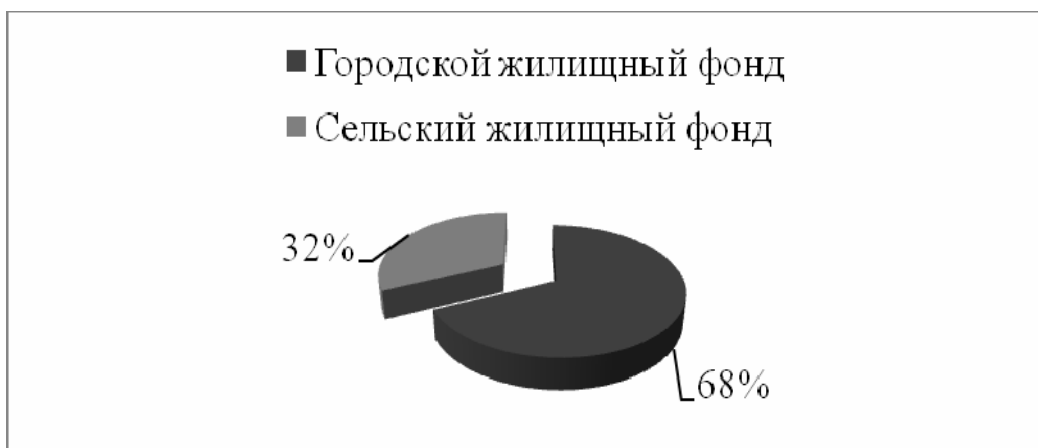


Рис. 2. Структура жилищного фонда Республики Беларусь в 2011 г.

Источник: данные предоставлены Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь [3].

Как мы видим, большая часть жилых помещений находится на территории город. Таким образом, из представленных выше данных следует, что большая часть недвижимого имущества, а именно жилых помещений принадлежит частному городскому жилищному фонду, что говорит о наличии прав собственности у физических лиц на данные жилые помещения, представленные в большинстве своей квартирами в многоквартирных домах.

Считаем целесообразным и полностью оправданным включение квартир, находящихся в собственности у физических лиц, в независимости от их количества, в объекты обложения налогом на недвижимость.

Необходимо также заметить, что данные изменения позволят значительно повысить доходы республиканского и местных бюджетов, учитывая тот факт, какова динамика увеличения частного городского жилищного фонда Республики Беларусь.

Но необходимо также учесть социальную ориентированность нашей экономики. При введении данных изменений обложения налога на недвижимость следует избрать такие способы и методы администрирования, которые были бы правомерны и удобны как для граждан Республики Беларусь, так и для Инспекций по налогам и сборам регионов, которые, в свою очередь, будут осуществлять процесс взимания данного вида налога, с целью соблюдения и поддержания основных принципов налогообложения Республики Беларусь.

Таким образом, введение данных изменений в рамках налога на недвижимость позволит значительно повысить размер поступлений в бюджеты всех уровней без нарушения каких либо принципов и правил налогообложения граждан Республики Беларусь.

Литература

1. Электронный ресурс: Российский налоговый курьер. Прошлое и будущее налога на недвижимость. Точка доступа: http://www.rnk.ru/journal/archives/2006/9/nalogovyj_klub/nalogovyj-eksperiment/72104.phtml. – Дата доступа: 18.05.2012 г.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. – Информационно-издательский центр по налогам и сборам. – Минск. – 2010. – С. 590.
3. Электронный ресурс: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Жилищный фонд. Точка доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/house_fond.php. – Дата доступа: 18.05.2012 г.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Е.П. Семиренко, к. э. н., доцент, УО «Белорусский государственный
экономический университет», И.А. Вагина, экономист, ОАО «Технобанк»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Стратегическим направлением развития Республики Беларусь определено создание инновационной экономики. Инновационная модель экономического роста объективно предполагает возрастание роли малого предпринимательства, в первую очередь, инновационного.

Под инновационным предпринимательством понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющий целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах экономики. В отличие от классического, инновационное предпринимательство основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия. Это может быть новая продукция, технологии, рынки, материалы, формы управления или создание нового, инновационно ориентированного предприятия.

В рыночных условиях инновации стали решающим фактором развития как экономики в целом, так и отдельных предприятий. По оценкам зарубежных экономистов, за счет НТП обеспечивается 75 – 90 % прироста ВВП наиболее развитых стран.

Инновационная деятельность в Республике Беларусь находится в стадии становления. Главной причиной, сдерживающей ее развитие, является дефицит финансовых ресурсов. Если в экономически развитых странах на укрепление и совершенствование научно-технического потенциала направляется 2 – 3 % создаваемого ВВП, а в некоторых странах (Финляндия, Швеция, Япония) и более 3 – 4 %, то в Беларуси уровень наукоемкости экономики составляет менее 1 %.

Невысока инновационная восприимчивость реального сектора, что также объясняется главным образом недостатком средств у отечественных предприятий для внедрения новых технологий и производства высокотехнологичной наукоемкой продукции, доля инновационно активных предприятий составляет 15 – 16 % общего количества белорусских предприятий. Между тем, в развитых странах данный показатель колеблется от 25 до 80 %, в странах Европейского союза составляет 53 %. Слабо вовлечены в инновационный процесс предприятия

малого и среднего бизнеса республики. Доля инновационных малых предприятий в Беларуси составляет менее 1,5 %, тогда как в странах ЕС – 21 %.

Между тем, роль сектора малого предпринимательства в инновациях многогранна: с одной стороны, он обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, с другой – будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая непрерывный прогресс.

Развитие малого инновационного бизнеса требует создания для него благоприятных макроэкономических условий и активизации инновационных факторов роста. Данные условия предполагают, в том числе обеспечение оперативного доступа малых инновационных предприятий к финансовым ресурсам.

В настоящее время средства для финансирования субъектов малого предпринимательства могут быть предоставлены: государственными организациями финансовой поддержки малого предпринимательства, коммерческими банками, некоммерческими микрофинансовыми организациями и небанковскими кредитно-финансовыми институтами.

Государственная финансовая поддержка оказывается субъектам малого бизнеса путем предоставления Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП): средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе; имущества на условиях финансовой аренды (лизинга); гарантий по льготным кредитам, в том числе микрокредитам, предоставляемым банками Республики Беларусь.

Практика показала, что БФФПП не является серьезным источником развития малого бизнеса. Незначительный объем располагаемых ресурсов и, как следствие, небольшое количество профинансированных проектов объективно не могут оказывать существенного влияния на развитие данного сектора экономики, даже на реализацию его приоритетных направлений.

На сегодняшний день основным источником получения денежных ресурсов для субъектов малого предпринимательства является банковское микрокредитование. Его высокая эффективность в финансировании малого бизнеса подтверждена опытом многих стран, как высокоразвитых, так и развивающихся.

Импульс развитию банковского микрокредитования в Беларуси создала Программа Европейского банка реконструкции и развития, осуществляемая в республике с 2001 года. Для реализации Программы микрокредитования ЕБРР открыл в Беларуси первую кредитную линию на сумму 2 млн долларов США. Главной целью Программы было обеспечить доступ к кредитным ресурсам каждому малому предприятию и индивидуальному предпринимателю, которые соответствуют требованиям ЕБРР к кредитополучателям, и тем самым способствовать их развитию. Первыми банками-участниками Программы ЕБРР определил ОАО «Белгазпромбанк» и «Приорбанк» ОАО.

В последующие годы к ним присоединились и другие банки – в настоящее время участниками Программы ЕБРР являются 8 банков. Кроме того, в августе 2008 г. Национальный банк зарегистрировал первый в республике специализированный банк для работы с индивидуальными предпринимателями, субъектами малого и среднего бизнеса – ЗАО «Белорусский Банк Малого Бизнеса».

Помимо ресурсов ЕБРР, используются средства и других доноров. Так, ЗАО «МТБанк» осуществляет финансирование энергоэффективных проектов малых предприятий за счет ресурсов, предоставленных Международной финансовой корпорацией.

Как показала практика, условия кредитования по Программам ЕБРР и других доноров весьма привлекательны для белорусских предпринимателей.

С начала работы Программы микрокредитования в республике по состоянию на 01.04.2012 банками – участниками выдано 30 318 кредитов на общую сумму 578,4 млн долларов США. Средняя сумма кредита возросла с 11 000 долларов США в 2001 г. до 36 593 долларов в 2011 г.

Наряду с банками – участниками Программы ЕБРР услуги микрофинансирования предоставляют банки-агенты, участвующие в обеспечении государственных программ финансовой поддержки малого предпринимательства (ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белгазпромбанк» и др.). Эти банки предоставляют кредиты субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе по льготной процентной ставке: на развитие агроэкотуризма, реализацию инвестиционных проектов и другие цели. Ресурсами для кредитования служат средства, выделенные из местного бюджета, а также целевое финансирование на развитие малого предпринимательства, и размещенные в депозит в банке-агенте.

Одновременно стали разрабатывать специальные программы и предлагать услуги по кредитованию малого бизнеса и другие белорусские банки, используя для этой цели собственные ресурсы: ОАО АСБ «Беларусбанк», ОАО «БелВЭБ», ОАО «БПС-Сбербанк» и др.

В настоящее время отечественные исследователи выдвигают различные точки зрения относительно роли финансово-кредитных институтов для оптимизации инновационной инфраструктуры страны. Так, ряд авторов предлагают создать специализированный банк, который бы финансировал инновационные разработки и их конечное внедрение. Однако реализация данного предложения затруднена по следующим причинам: а) в Беларуси нет достаточного количества научно-технических учреждений, которые могли бы стать клиентами инновационного банка. Частные научно-исследовательские организации, как правило, являются структурными подразделениями крупных промышленных предприятий и используют их финансовые ресурсы для проведения исследовательских работ; б) создание особых условий для одного коммерческого банка противоречит анти-монопольному законодательству.

Альтернативное предложение, направленное на стимулирование инновационной активности, заключается в использовании банков как структурных подразделений крупных государственных корпораций (финансово-промышленных групп). Однако в этой ситуации банк может оказаться в подчиненном положении и стать заложником сомнительных схем финансирования НИОКР.

Думается, что создавать новое финансово-кредитное учреждение для финансирования инновационной деятельности в настоящее время нецелесообразно. Функции инновационного банка можно закрепить за ОАО «Белинвестбанк» или же создать в крупных коммерческих банках специализированные подразделения, которые занимались бы оценкой и финансированием инновационных проектов.

Для стимулирования деятельности банков по финансированию инновационных проектов малых предприятий можно предусмотреть льготирование налогооблагаемой прибыли банков, оказывающих серьезную кредитную поддержку инновационного малого предпринимательства.

Таким образом, приоритетным направлением финансово-кредитной поддержки инновационного предпринимательства в Республике Беларусь на ближайшую перспективу является активизация микрокредитования: банковского и небанковских микрофинансовых организаций.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА 2013 ГОД

*Т.В. Сорокина, д. э. н., профессор, УО «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск, Республика Беларусь*

Проектом Закона Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2013 год» предусматривается использование ряда достаточно эффективных бюджетных механизмов, способных обеспечить реализацию основных направлений бюджетной политики.

В частности:

- продолжена практика составления республиканского бюджета с нулевым сальдо;
- установлены нулевые предельные уровни дефицита консолидированных бюджетов областей и г. Минска;
- сокращен перечень регулирующих доходов: вместо четырех доходов в 2012 г. (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, экологический налог в части платежей за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, сброс сточных вод, хранение, захоронение отходов производства, получаемого на территории соответствующей области и г. Минска, налог за добычу (изъятие) природных ресурсов в отношении нефти) оставлены два (налог на прибыль и налог на добавленную стоимость), выполняющих функцию межбюджетного регулирования наиболее эффективно;

– продолжают формироваться республиканские и местные инновационные фонды, Белорусский инновационный фонд, обеспечивающие реализацию Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь;

– как и прежде, формируется государственный целевой бюджетный фонд национального развития, объем которого в 2013 г. в 4 раза превышает его объем в 2012 г. В отличие от предыдущего года, предусмотрено частичное использование средств фонда (утверждается величина частичного использования);

– предусмотрены конкретные размеры расходов на научную, научно-техническую и инновационную деятельность, а также объем финансирования государственной инновационной программы;

– предполагается реализовать пилотные проекты, направленные на повышение эффективности использования бюджетных средств в области образования и здравоохранения;

– продолжает развиваться программный принцип формирования республиканского бюджета. Представлен к утверждению перечень бюджетных программ и др.

Вместе с тем правомерно высказать некоторые замечания и предложения по проекту Закона:

1. В доходной части бюджета на 2013 г. очевидна его ориентация на косвенное налогообложение. Так, налоги на доходы и прибыль составили только 7 % доходов, в то время как акцизы и НДС – почти 50 %, а вместе с доходами от ВЭД – 74% доходной части бюджета.

2. В условиях напряженного исполнения бюджета целесообразно увеличить размер оборотной кассовой наличности для обеспечения бесперебойного финансирования расходов и предупреждения временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета. В бюджете 2013 г. этот резерв планируется в размере 0,3% от объема бюджета.

3. Было бы правомерно указать в Законе, на какие цели расходуются средства превышения доходов над расходами государственного целевого бюджетного фонда национального развития.

4. Расходы на научную, научно-техническую и инновационную деятельность на 2013 г. определены в объеме 2,5 трлн руб., что составляет 2,2 % в общем объеме расходов республиканского бюджета.

Следует отметить, что в предыдущие годы имела место практика установления нижней границы затрат на научную, научно-техническую и инновационную деятельность в процентах от расходной части республиканского бюджета (без целевых бюджетных фондов), а также норматива финансирования фундаментальных исследований. Так, например, в бюджете на 2007 г. этот показатель был принят на уровне 2,4 %, в бюджете 2008 г. – 2,6 %. Это обеспечивало увязку расходов на науку и объема бюджета, а также гарантированный минимум затрат на финансирование фундаментальных исследований.

5. В проекте Закона определено, что финансирование расходов на здравоохранение осуществляется на основании норматива бюджетной обеспеченности. Однако впервые за последние 10 лет размер такого норматива Законом не утверждается.

6. Проект Закона содержит положения по реализации пилотных проектов в сфере образования и здравоохранения. Они предусматривают апробацию нового метода финансирования учреждений на основе минимальных социальных стандартов – нормативов бюджетного финансирования. Однако на данный момент нет утвержденных методик расчета таких нормативов для учреждений различного типа, не решен вопрос о порядке планирования их расходов (в пределах нормативного финансирования) в соответствии с экономической классификацией расходов бюджета. Поэтому эксперимент в таких ответственных сферах деятельности следует считать преждевременным. Требуется разработка методологической и методической основы планирования расходов и их финансирования.

Более того, с целью создания эффективной системы предоставления публичных услуг, целесообразно осуществлять выравнивание бюджетной обеспеченности не только в образовании и здравоохранении, но и в других отраслях социальной сферы.

7. В расходной части республиканского бюджета планируются трансферты бюджетам других уровней в размере 32,4 % общего объема расходов. В то же время в местных бюджетах величина трансфертов приближается к 50 %. В частности, в бюджетах Брестской области – 44,6 %, в бюджетах Витебской области – 40,9 %, в бюджетах Гомельской области – 43,5 %, в бюджетах Гродненской области – 46,7 %, в бюджетах Минской области – 20,5 %, в бюджетах Могилевской области – 49,0 %.

Высокий уровень трансфертов формирует нерациональную структуру доходов, создает нестабильность местных бюджетов, усиливает их зависимость от республиканского бюджета, порождает иждивенчество, сковывает инициативу на местах. Это требует совершенствования механизма первичного распределения и перераспределения доходов между бюджетами и внесения изменений в Бюджетный кодекс РБ. В последующем целесообразно увеличить нормативы отчислений в местные бюджеты от регулирующих доходов республиканского бюджета, что позволит уменьшить долю трансфертов в доходах местных бюджетов. Для повышения эффективности трансфертных выплат целесообразно обозначить их целевую направленность посредством создания целевых трансфертных фондов (например, по примеру России).

Следует заметить, что основную долю трансфертов из республиканского бюджета составляют дотации. Однако до настоящего времени не разработана методика расчета дотаций с учетом налогового потенциала территорий, как того требует Бюджетный кодекс РБ.

8. Несмотря на то, что Законом о республиканском бюджете на 2012 г. утверждались нулевые предельные уровни дефицита консолидированных бюд-

жетов областей и г. Минска, бюджеты большинства областей исполнены (по ожидаемому исполнению за 2012 г.) с дефицитом: Брестской области – 0,7 %; Гомельской области – 0,5 %, Гродненской области – 0,8 %, Могилевской области – 0,8 %. Это подтверждает необходимость совершенствования межбюджетных отношений с целью укрепления собственной доходной базы местных бюджетов и обеспечения нулевых уровней дефицита консолидированных бюджетов областей и г. Минска.

Для успешного решения задач бюджетной политики все названные меры должны реализовываться в комплексе.

Литература

1. Отчеты об исполнении местных бюджетов РБ за 2012 год (МФ РБ);
2. Проект Закона Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2013 год».

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ, НЕ ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

И.В. Сорокульская, ст. преподаватель, УО «Полоцкий государственный университет», Новополоцк, Республика Беларусь

Существуют многочисленные особенности финансов домашних хозяйств, учитывая которые можно повысить уровень организации финансовых отношений в Республики Беларусь, с целью увеличения уровня благосостояния населения нашей страны. Домашние хозяйства, не осуществляющие предпринимательскую деятельность, обладают следующими особенностями организации финансовых отношений:

1) Посредством финансов доходы домашних хозяйств в основном формируются за счет заработной платы. Следует отметить, что заработная плата в качестве источника финансовых ресурсов характерна только для домашних хозяйств, для предприятий – это затраты, включаемые в себестоимость продукции, для государства – это расходы государственного бюджета.

2) В сравнении с организациями, домашние хозяйства имеют возможность получать дополнительный доход от личного подсобного хозяйства, что сокращает расходы, осуществляемые домашним хозяйством, на покупку продуктов питания. Отношения по поводу движения ресурсов в личном подсобном хозяйстве наряду с натуральным потреблением приобрели денежный характер, что позволяет их отнести к финансовым отношениям домашнего хозяйства.

3) Поскольку домашние хозяйства являются конечными потребителями произведенных в обществе благ и услуг, то часть финансовых отношений домашних хозяйств является завершающими (конечными) в непрерывном процессе перераспределения финансовых ресурсов и доходов в экономике. В состав фи-

нансовых ресурсов домашних хозяйств входят конечные доходы, т.е. денежные средства домашних хозяйств, предназначенные к обмену на товары и услуги, в отличие от доходов коммерческих и некоммерческих организаций, которые требуют дальнейшего перераспределения.

4) Отношения между членами домашнего хозяйства, возникающие по поводу формирования и использования доходов домашних хозяйств, не регламентируются какими-либо правилами и нормативно-правовыми актами, а осуществляются по согласованию между членами домашнего хозяйства.

5) Финансовые отношения домашних хозяйств по поводу распределения и использования финансовых ресурсов и доходов домашнего хозяйства осуществляются с целью наиболее полного удовлетворения потребностей его участников, в отличие от некоммерческих организаций, которые производят расходы для улучшения деятельности, ради которой они созданы, и коммерческих организаций, расходы которых осуществляются прежде всего, с целью получения в дальнейшем прибыли.

6) В основе организации финансов коммерческих организаций лежит принцип экономической эффективности, в отличие от домашних хозяйств, распределительные отношения в которых базируются на принципе социальной значимости.

7) Как правило, домашние хозяйства не составляют никаких планов и балансов. В отличие от организаций в домашних хозяйствах отсутствует аппарат учета их доходов и расходов.

8) Управление финансами домашних хозяйств, в отличие от управления государственными финансами и финансами организаций происходит в значительной мере стихийно, самими членами домашних хозяйств или их главой, для этого редко приглашаются внешние консультанты. Внешнее консультирование, как правило, имеет ознакомительный характер и возникает у домашних хозяйств при их обращении в банк, страховые организации, налоговые инспекции.

9) Нефондовый характер финансовых отношений домашних хозяйств, расходы которых осуществляются непосредственно посредством распределения финансовых ресурсов и доходов и их использования, минуя образование фондов. Для осуществления деятельности предприятия создаются фонды потребления, накопления, резервный и именно процесс формирования и использования данных фондов носит финансовый характер.

10) Как правило, распределение бюджета домашнего хозяйства не осуществляется в зависимости от вклада каждого его участника, а определяется исходя из потребностей членов домашнего хозяйства. В отличие, от коммерческих организаций, в которых осуществляется распределение дохода пропорционально вкладу участника.

11) Финансовые отношения домашних хозяйств строятся на личной зависимости каждого члена домашнего хозяйства от других. Исходя из этого, возникает потребность формирования единого бюджета домашнего хозяйства.

12) Финансовое поведение домашних хозяйств, в отличие от организаций, базируется не на общих для всех принципах финансовых отношений, а определяется исходя из традиций, которые передаются из поколения в поколение, состава семьи (наличие пенсионеров, детей и др.), организации взаимоотношений в семье (единоначальное управление деньгами главой семьи, совместное управление бюджетом), убеждений касательно роли, которую должны выполнять каждый из членов домашнего хозяйства (например, существует мнение, что женщины должны вести домашнее хозяйство, а мужчины должны зарабатывать деньги) и т.д. Таким образом, финансовая политика домашнего хозяйства наименее формализована в сравнении с другими звеньями финансовой системы.

13) В отличие от финансов организаций, в которых расходы структурируются на потребление и накопление, расходы домашних хозяйств подразделяются на потребление и сбережения.

14) В отличие от финансов коммерческих и некоммерческих организаций, доходы и расходы домашних хозяйств являются более взаимосвязанными и взаимообуславливающими друг друга стадиями кругооборота финансовых ресурсов и доходов домашнего хозяйства.

15) При осуществлении финансовых отношений домашних хозяйством преобладает самоконтроль, в отличие от коммерческих и некоммерческих организаций, при реализации финансовых отношений которых, обязателен государственный контроль, осуществляемый инспекциями Министерства по налогам и сборам, таможенными органами. Контрольно-ревизионными отделами и т.д.

16) Обеспечение финансовыми ресурсами домашних хозяйств предполагает использование как собственных, так и привлеченных средств. Однако, в сравнении с коммерческими организациями, в структуре капитала домашних хозяйств наблюдается значительное преобладание собственных средств над привлеченными.

17) Товарный кредит, который предоставляется домашним хозяйствам при оказании им коммунальных услуг, является бесплатным, в отличие от прочих видов товарного кредита, которые получают коммерческие организации при отсрочке платежа за предоставленные товары.

18) Механизм воздействия на финансовые отношения домашнего хозяйства существенно отличается от воздействия на другие звенья финансовой системы.

Таким образом, финансы домашних хозяйств носят более личностный характер, нежели другие сферы финансовых отношений. Связано это, прежде всего, с целью существования самого домашнего хозяйства, которая занимается в наиболее полном удовлетворении потребностей, членов домашнего хозяйства. Однако достижения этой цели позволяет повысить эффективность всей финансовой (экономической) системы, поскольку с одной стороны, будет стимулировать развитие тех отраслей, товары и услуги которых в наибольшей степени соответствуют потребностям домашних хозяйств, с другой стороны будет достигнуто наиболее действенное воспроизводство рабочей силы, которая является одним из факторов производства, определяющим его масштабы и эффективность.

МСФО И КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКА

*Л.И. Стефанович, к. э. н., доцент, Национальный банк
Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь*

Роль и значение банковского кредита в развитии экономики страны трудно переоценить, поскольку именно банки являются основными поставщиками кредитных ресурсов для развития субъектов хозяйствования и повышения благосостояния населения, и от эффективности и бесперебойности функционирования механизма кредитования зависят не только своевременное получение денежных средств хозяйственными единицами, но и темпы экономического развития республики в целом. В настоящее время на долю кредитов приходится порядка 70 – 75 % от общей суммы банковских активов.

По состоянию на 1 января 2012 года кредиты, выданные банками секторам экономики, составили 147,9 трлн рублей, из них: краткосрочные кредиты – 36,1 трлн руб. (24,4 % от общей суммы задолженности), долгосрочные кредиты – 111,8 трлн руб. (75,6 %) [1]. Эти цифры свидетельствуют о значительном влиянии банковских кредитов не только на экономическую сферу государства, но и на сами банки, их финансовое положение и финансовые результаты их деятельности, поскольку именно кредиты приносят банкам основную долю их доходов (процентных, комиссионных). Вместе с тем, предоставленные кредиты могут повлечь за собой и убытки, поскольку данные операции непосредственно связаны с рисками частичного или полного их невозврата, а также могут быть выданы банками на условиях ниже рыночных.

В соответствии с требованиями Национального стандарта финансовой отчетности 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" (НСФО 39) для банков [2], все финансовые активы банка классифицируются по следующим категориям: финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости с отражением результатов переоценки на счетах доходов и расходов; инвестиции, удерживаемые до погашения; финансовые активы в наличии для продажи; кредиты и дебиторская задолженность.

К категории "Кредиты и дебиторская задолженность" могут быть отнесены: кредиты предоставленные, депозиты размещенные, финансовый лизинг, факторинг, дебиторская задолженность по расчетам с покупателями, денежные средства на корреспондентских и карт-счетах в банках, денежные средства в расчетах по операциям с банками и с клиентами.

Предоставленные кредиты – это финансовые активы и стандарт определяет правила оценки при их первоначальном признании в бухгалтерском учете по справедливой стоимости, а в последующем, в течение всего срока их "жизни", по амортизированной стоимости.

В основе определения амортизированной стоимости предоставленного кредита лежит понятие стоимости денег во времени. При расчете амортизиро-

ванной стоимости определяется текущая стоимость будущих потоков денежных средств (поступлений или выплат) по финансовому инструменту (финансовому активу – предоставленному кредиту), дисконтированных под эффективную процентную ставку по данному финансовому инструменту.

НСФО 39 дано следующее определение амортизированной стоимости: «амортизированная стоимость финансового актива или финансового обязательства – стоимость, по которой финансовый актив или финансовое обязательство оценивается при признании, минус выплаты основной суммы, плюс или минус накопленная амортизация (с применением эффективной процентной ставки) разницы между первоначальной стоимостью и стоимостью на дату погашения, минус убыток от обесценения» [2].

Для таких финансовых активов, как предоставленные кредиты, разница между их стоимостью на дату признания и стоимостью на момент погашения представляет собой разницу между ценой приобретения финансового актива (задолженностью, отраженной в соответствующем кредитном договоре) и его справедливой стоимостью на дату признания, в случае, если кредит предоставлен на нерыночных условиях. Следовательно, при отсутствии такой разницы, в любой момент времени стоимость финансового актива, отраженная в балансе, соответствует его текущей амортизированной стоимости. В противном случае для определения амортизированной стоимости финансового актива требуются дополнительные расчеты и корректировки.

На протяжении последних семи лет (начиная с 2006 года) банковская система применяет в своей практической деятельности НСФО 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка", который соответствует требованиям МСФО 39 [3]. Вместе с тем, необходимо признать, что до настоящего времени нормы стандарта в части бухгалтерского учета кредитов, предоставленных на нерыночных условиях, по амортизированной стоимости на практике не применяются. Такая позиция, принятая Национальным банком, характеризуется рядом объективных факторов, подтверждающих невозможность применения данного вида стоимости на данном этапе.

В целях реализации требований НСФО 39 на уровне бухгалтерского учета автором публикации предлагается новая методология отражения в бухгалтерском учете кредитных операций банка на основе применения амортизированной стоимости, новизна которой характеризуется применением принципиально новой разновидности оценки кредитных ресурсов банка, предоставленных его клиентам на нерыночных условиях, по «амортизированной стоимости». Ее отличительная особенность заключается в открытии новых балансовых и внебалансовых счетов для учета кредитов по амортизированной стоимости в Плане счетов бухгалтерского учета в банках [4]; создании новой формы бухгалтерских записей для отражения кредитных операций; применении аналитических алгоритмов формирования бухгалтерского баланса и отчета о прибыли и убытках банка.

Концепция методологии построена на конвергенции преимуществ национальных и международных стандартов финансовой отчетности. Из национальных правил учета обеспечено сохранение порядка отражения в бухгалтерском учете кредитных операций по фактической задолженности, что позволит: во-первых, направлять клиенту информацию о фактической задолженности по предоставленным кредитам в виде выписки из его лицевого счета; во-вторых, банку ежедневно владеть достоверной информацией обо всей кредитной задолженности и ее структуре (срочная, пролонгированная, просроченная); в-третьих, банку направлять еженедельно баланс в Национальный банк Республики Беларусь для проведения и мониторинга им денежно-кредитной политики, в котором отражена информация о фактической задолженности субъектов хозяйствования и физических лиц (требования банков к экономике); в-четвертых, банку владеть объективной информацией о полученных доходах и понесенных расходах при осуществлении кредитных операций. Из международных стандартов финансовой отчетности принята концепция применения амортизированной стоимости к оценке финансового актива в виде предоставленного кредита на нерыночных условиях. При этом в предложенной методологии при отражении в бухгалтерском учете данной операции фактическая задолженность по предоставленному кредиту не уменьшается, а для этого предусмотрены отдельные балансовые счета для учета убытка от признания кредита по справедливой стоимости и последующей амортизация первоначально признанного убытка. Предлагаемая методология позволит организовать ведение бухгалтерского учета кредитных операций банка в соответствии с требованиями МСФО; получать качественно новую экономическую информацию о кредитном портфеле банка и его структуре; осуществлять взвешенную кредитную политику руководством банка; формировать финансовую отчетность по национальному законодательству и по МСФО, практически используя данные национальной системы бухгалтерского учета без осуществления трудоемкого процесса корректировок, в течение финансового года обеспечивать пользователей достоверной информацией о стоимости финансовых кредитных вложений, финансовом положении и финансовых результатов деятельности банка. Более подробно с методологией можно ознакомиться в монографии Стефанович Л.И. «Стратегия развития бухгалтерского учета и отчетности в банках в условиях глобализации международных рынков капитала» [5].

Литература

1. Бюллетень банковской статистики / Нац. банк Респ. Беларусь. – 2012. – № 1. – 255 с.
2. Национальный стандарт финансовой отчетности 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» (НСФО 39): утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 29 декабря 2005 г. № 422 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. Международные стандарты финансовой отчетности 2011: издание на русском языке / М.: Аскери. – АССА, 2011 – 998 с.
4. Инструкция по ведению бухгалтерского учета в банках, расположенных на территории Республики Беларусь: утв. Советом директоров Нац. банка Респ. Беларусь 19 сентября 2005 г., N 283 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
5. Стефанович, Л.И. Стратегия развития бухгалтерского учета и отчетности в банках в условиях глобализации международных рынков капитала: монография / Л.И. Стефанович. – Минск: Изд. центр БГУ, 2011. – 327 с.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ НА ДОХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Ю.Г. Ходякова, магистрант, УО «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

В научной литературе существует значительное число различных показателей, оценивающих уровень развития инновационной деятельности. Однако абсолютно неизученным остается вопрос степени влияния инноваций на бюджет региона (республики). Расчет и анализ таких показателей ограничен, поскольку существует недостаток необходимой информации (особенно на местном уровне), а также отсутствует сама методика их расчета в разрезе основных составляющих инновационного потенциала.

В 2011 году был введен новый прогнозный показатель – удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции. По данному показателю наблюдается значительная дифференциация административно-территориальных единиц Витебской области (рис.), что обуславливает необходимость дальнейшего исследования степени влияния уровня инновационного развития области на доходные поступления в бюджеты.

При помощи коэффициента корреляции рангов Спирмена произведем оценку тесноты связи между показателями удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции (x) и удельный вес собственных доходов в общем объеме доходов бюджетов (y). Для его вычисления используем следующую формулу:

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (1)$$

где d^2 – разность рангов признаков x и y для i -той единицы совокупности;
 n – число наблюдаемых единиц [1, с. 218].

Рассчитанный коэффициент ранговой корреляции по данным за 2011 год равен 0,74, что является показателем высокой тесноты связи.

В результате проведенного статистического анализа мы получили следующую взаимосвязь: увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции приводит к росту удельного веса собственных доходов бюджета в общем объеме доходов (зависимость между рассмотренными показателями статистически значимая, высокая и положительная).

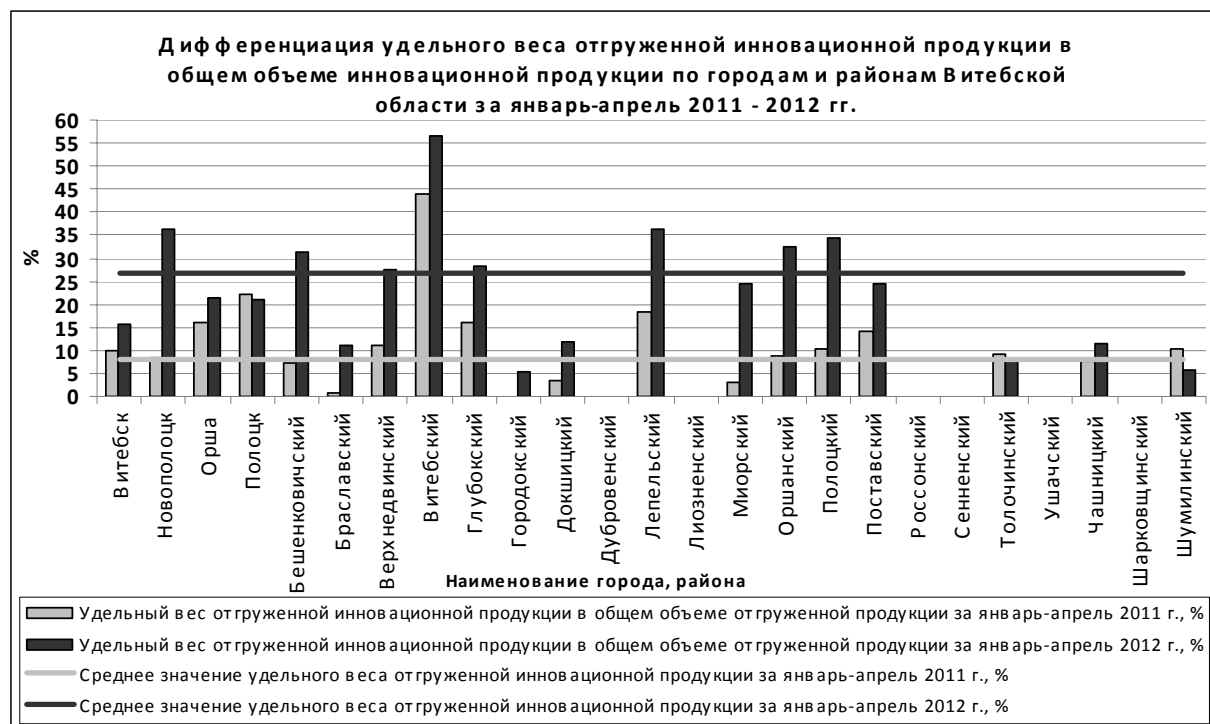


Рис. Дифференциация удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме инновационной продукции по городам и районам Витебской области за январь-апрель 2011 – 2012 гг.

Источник: собственная разработка на основании [2].

Проведенная оценка степени тесноты связи позволяет сформулировать ряд важных выводов.

Во-первых, для административно-территориальных единиц с более высоким инновационным потенциалом наблюдается и более высокий уровень собственных доходов их бюджетов. Поэтому инновационное развитие области как форма производственной деятельности позволит производить наукоемкую продукцию с высокой добавленной стоимостью [3], что является традиционным инструментом увеличения налоговых доходов местных бюджетов

Во-вторых, в соответствии с проведенным ранжированием местных бюджетов, Витебский район, города Витебск, Новополоцк, Орша и Полоцк можно назвать административно-территориальными единицами с инновационной экономикой. На их территории сосредоточены крупнейшие бюджетообразующие

предприятия, а именно: ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир» и ОАО «Полоцк-Стекловолокно», которые являются основными составляющими экспортного потенциала области, а также предприятия «Витебскоблгаз», «Витебскэнерго», «Витязь», «Оршанский льнокомбинат», «Витебские ковры», составляющие основу экономического роста промышленного комплекса [3]. Они являются крупнейшими налогоплательщиками, обеспечивают значительный объем налоговых поступлений и гарантируют стабильность экономического положения их бюджетов.

В-третьих, на территории Витебской области находятся административно-территориальные единицы с различным экономическим, налоговым, ресурсным потенциалом, поэтому основной задачей развития инновационной деятельности в области является развитие человеческих ресурсов, поскольку формирование конкурентоспособной экономики определяется способностью создания высокоэффективных рабочих мест на территории городов и районов.

В-четвертых, среди перспективных направлений развития инновационной деятельности в Витебской области, направленных на снижение дифференциации регионов по уровню инновационного развития можно выделить следующие:

- модернизация и техническое перевооружение производств наукоемкими, энерго- и ресурсосберегающими технологиями;
- проведение исследований в сфере производства новых видов строительных материалов;
- повышение конкурентоспособности продукции текстильной, обувной промышленности;
- минимизация импорта: снижение импортной составляющей в производстве, увеличение использования отечественного сырья, материалов и комплектующих;
- наращивание экспортного потенциала области, развитие торгово-экономического сотрудничества с регионами России и странами Балтии [4].

Т.о. обеспечение динамичного инновационного развития Витебской области позволит увеличить количество инновационных предприятий в республике и поднять уровень технологичности региона, что, в свою очередь, проявится в увеличении поступлений в местные бюджеты.

Литература

1. Гордиенко, О.И. Статистика: учеб.-метод. комплекс / О.И. Гордиенко. – Новополоцк: ПГУ, 2008. – 356 с.
2. Регионы Беларуси в цифрах / Национальный статистический комитет. – Минск, 2012. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/regions_current_data/main.php. – Дата доступа: 05.06.2012.
3. О разработке программы социально-экономического развития Витебской области на 2011 – 2015 года: Решение Витебского областного Совета депутатов от 6 октября 2011 г. №122 / Нац. правовой Интернет-портал РБ. [Электронный ресурс]. – Минск,

2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=2392&p4=1/102>. – Дата доступа: 05.06.2012.

4. Об утверждении РНТП «Инновационное развитие Витебской области»: Решение Витебского областного исполнительного комитета от 2 июня 2011 г. №351 / Нац. правовой Интернет-портал РБ. [Электронный ресурс] – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=2392&p4=1/102>. – Дата доступа: 05.06.2012.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В ШАНХАЕ

Р.А. Шкут, аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

Процесс создания международного финансового центра (МФЦ) в Шанхае связан с рядом серьезных проблем и потребует достаточно длительного времени для его завершения. Основной проблемой является необходимость внесения множества изменений в профильное законодательство, в условиях практически ручного управления экономикой, а также крайне осторожного поэтапного проведения либерализации регулятивного режима для предотвращения дисбаланса в финансовой системе (например, появление спекулятивных пузырей). Однако даже те меры, которые правительство КНР уже предпринимает и планирует ввести в ближайшем будущем на этом направлении, как ожидается, будет способствовать динамичному росту капитализации Шанхайской фондовой площадки и активному притоку иностранных инвестиций в китайскую экономику.

Так, комиссия по регулированию оборота ценных бумаг (China Securities Regulatory Commission, CSRC) совместно с Народным банком Китая (People's Bank of China) и государственная администрация по регулированию торговли с валютой (State Administration of Foreign Exchange, SAFE) приняли в декабре прошлого года программу квалифицированных иностранных инвесторов, оперирующих с юанем (RMB Qualified Foreign Institutional Investor). Она дает право дочерним структурам китайских инвестиционных компаний, зарегистрированным в Гонконге и удовлетворяющим определенным критериям SAFE, привлекать средства (юани) в активы (20% в ценные бумаги и 80% в финансовые инструменты с фиксированной доходностью) на материковой части Китая, в пределах выданной им квоты. В рамках этой программы уже в феврале 2012г. было инвестировано 22,44 млрд. долларов.

Интенсивные шаги китайских властей по интернационализации юаня (увеличение взаимных расчетов с рядом торговых партнеров) позволят также снизить нагрузку на экспортоориентированные сектора экономики из-за проводимой в настоящее время ревальвации. Ограничение темпов укрепления юаня также будет способствовать ожидаемому снижению спроса на товары из КНР на фоне европейского долгового кризиса, а также замедления развития всей мировой экономики. Так, в текущем году укрепление китайской денежной единицы

не превысит 3 % по отношению к американскому доллару (в 2011 г. данный показатель составил 4,7 %). Кроме того, китайская комиссия CSRC в течение текущего года собирается снизить требования к торговле высокодоходными и более рискованными облигациями на Шанхайской бирже (в 2011 г. только 5,6 % долговых обязательств были эмитированы под контролем CSRC, остальные ушли на внебиржевой рынок). Эта мера позволит компаниям привлечь дополнительные денежные средства, а также будет способствовать более активному участию финансовых структур в торговле на фондовой площадке. В ближайшее время правительство КНР также планирует активно размещать региональные и даже головные офисы крупных международных предприятий в Шанхае. Для этого местные власти намерены рассмотреть вопрос о снижении корпоративного налога на прибыль (corporate income tax rate) для зарубежных инвестиционных компаний, который в настоящее время составляет 30 % (в Гонконге и Сингапуре – 17 %).

По нашим оценкам, Пекин будет продолжать проводить планомерную политику по либерализации законодательных барьеров для международных компаний, стремящихся разместить свои ценные бумаги на Шанхайской фондовой бирже. Привлечение крупных финансовых игроков на эту площадку позволит местным властям увеличить приток капитала в страну, улучшить инвестиционный климат, а также расширить налоговые поступления. В частности, американская компания Coca-Cola, крупнейший швейцарский банк HSBC и транснациональная корпорация Standard Chartered Plc, а также англо-датское предприятие Unilever уже высказывают свою заинтересованность в размещении ценных бумаг на данной бирже. На первых этапах своего становления, по оценкам экспертов, финансовый центр в Шанхае не сможет составить конкуренции Гонконгу, который по многим критериям опережает Шанхай и входит в лидирующую тройку МФЦ мира (первое место занимает Лондон, второе – Нью-Йорк). Кроме того, власти КНР намерены предпринять ряд мер по предотвращению дублирования финансовых товаров и услуг, предоставляемых данными биржами (Гонконг будет по-прежнему оставаться офшорным центром, в то время как Шанхай – для внутренних операций с юанем). Таким образом, эти две национальные фондовые площадки будут использоваться с одной целью – увеличение количества расчетов использования юаня как внутри страны, так и за ее пределами. В то же время, в случае успешного проведения всех задуманных реформ местными властями (либерализация законодательных барьеров, снижение налогов, отмена контроля над юанем), Шанхайская фондовая биржа в силу расположенности национальных компаний на материковой части страны станет привлекательнее с точки зрения иностранных инвестиций, чем офшорный центр в Гонконге.

По нашему мнению, глобальный экономический кризис приводит к постепенной трансформации международных финансовых рынков и созданию новых центров притяжения капиталов, в частности, в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В этих условиях руководство американской Нью-Йоркской фондовой

биржи (New York Stock Exchange) намерено принять самое активное участие в амбициозной китайской программе по строительству МФЦ в Шанхае с целью внедрения западных нормативно-правовых стандартов и гибкого финансового законодательства, выгодного для США. Это позволит американцам наращивать плотное сотрудничество с Шанхайской фондовой биржей, считающейся одной из самых перспективных площадок в мире для проведения листинга многими американскими компаниями. Вместе с тем, несмотря на стремительное развитие Шанхайской фондовой биржи (общий объем торговых сделок увеличился с 2005 г. в 10 раз и составляет в настоящее время порядка 387 трлн юаней, 62 трлн. долларов), отмечается ряд существенных рисков, с которыми могут столкнуться иностранные компании при проведении публичных размещений. Так, власти КНР по-прежнему контролируют процесс эмиссии ценных бумаг национальными компаниями путем централизованного распределения лимитированных квот, которые определяются в зависимости от степени ликвидности, необходимой для предприятий. Неконвертируемость юаня на международной арене настораживает многих инвесторов, опасаящихся возникновения финансовых убытков в случае нестандартных решений местных властей. Кроме того, на фоне привлекательности китайских фондовых рынков спрос на ценные бумаги приобретают все больше спекулятивный и ажиотажный характер, что приводит к серьезным ценовым колебаниям. Так, по итогам 2011 г. в Китае наблюдалось максимальное снижение биржевых индексов среди стран Юго-Восточной Азии – около 35 % (Япония – 20 %, Вьетнам – 29 %). В целом, несмотря на скептическое отношение многих экспертов к заявлению китайских властей о создании МФЦ в Шанхае к 2020 г., по нашему мнению, правительство КНР применит все имеющиеся в наличии административные и экономические ресурсы с целью осуществления задуманного. И как результат, на финальном этапе становления МФЦ в Шанхае он сможет стать основным в плане определения стоимости юаня и ставок рефинансирования на межбанковском кредитном рынке.

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*И.П. Якубова, к. э. н., доцент, УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Одной из важнейших задач Республики Беларусь на современном этапе является создание инновационной экономики, реализация которой направлена на модернизацию экономического и социального развития страны на основе широкого внедрения последних достижений научно-технического прогресса и высоких технологий, совершенствования форм и методов управления народно-хозяйственным комплексом.

В настоящее время производственное предприятие должно рассматриваться как инвестиционно-финансовая система, функционирование которой основывается на базовых концепциях управления (производственного, инвестиционного, инновационного и финансового). Привлечение частного капитала в экономику изменяет принципы и подходы к оценке эффективности деятельности предприятий. В части определения экономических критериев эффективности управления предприятием, важная роль отводится таким фундаментальным факторам эффективности, как временная стоимость инвестиционных ресурсов; цена капитала и ресурсов; результат инвестиционной деятельности в форме добавленной экономической стоимости (экономической прибыли); принципы и методы экономического анализа затрат и результатов (модели и критерии инвестиционного анализа; анализ приведенной стоимости (дисконтирование денежных потоков); анализ неопределенности и рисков (методы математической экономики, теория опционов, концепция экономической маржи)).

Эффективность определяется многими факторами, однако, инновационный характер развития предприятия вносит изменения в подходы и методы оценки его эффективности, выдвигает специфические требования к условиям определения параметров деятельности, которые не отражаются в традиционных подходах. С этой точки зрения при инновационном развитии критерием оценки эффективности становится действительная рыночная стоимость предприятия. В отличие от оценки бизнеса для коммерческих целей, проблема эффективного управления и формирования рыночной стоимости слабо разработана в отечественных условиях, хотя и актуальна.

Перспективным направлением в решении этой проблемы является подход, основанный на использовании «стоимостной концепции» – максимизации рыночной стоимости предприятия. Стоимостной подход трансформирует традиционные представления и индикаторы эффективности хозяйственной деятельности предприятия: от относительных показателей результативности (производительность, рентабельность) к рыночной оценке стоимости.

Одной из первых современных концепций оценки стоимости организации стало измерение экономической добавленной стоимости (EVA) и выработка мер по финансовому управлению на основе стоимостных оценок капитала. Данная концепция исходит из теоретической предпосылки, что прибыль является мерой вознаграждения такого специфического фактора производства как предпринимательская деятельность.

Важным преимуществом концепции экономической добавленной стоимости является использование принципа экономической прибыли. Суть данного принципа заключается в учете затрат на привлечение как заемного, так и собственного капитала. Разница между показателями рентабельности инвестированного капитала (ROIC) и средневзвешенных затрат на привлечение капитала (WACC), называемая спредом доходности, дает возможность судить об относительной эффективности использования капитала, то есть определять, насколько

эффективно используется капитал в организации по сравнению с альтернативными вариантами инвестиций. В результате, оценка деятельности проводится с позиций упущенной выгоды, утраченной в альтернативных вариантах вложения капитала из-за ограниченности ресурсов. Корректная аналитическая модель предприятия должна предусматривать упущенную выгоду как неявный компонент расходов, не получивший отражения в показателе бухгалтерской прибыли. Бухгалтерская прибыль и основанные на ней показатели деятельности организации имеют еще ряд существенных недостатков. Такие показатели не могут использоваться для постановки целей деятельности предприятия, т.к. максимизация показателя прибыль на акцию не всегда ведет к увеличению стоимости бизнеса. Данный показатель можно повысить, просто увеличив размер инвестиций в организацию. В этом случае прибыль, а, следовательно, и значение показателя прибыль на акцию вырастет, если рентабельность инвестиций просто больше нуля. Но если рентабельность инвестиций меньше затрат на капитал, такие капиталовложения уменьшают стоимость субъекта. Кроме того, бухгалтерская отчетность не отражает полную стоимость современной организации. Отражаемые в учете активы не учитывают целого ряда ресурсов, которые используются и приносят доход. К таким ресурсам относятся: вложения в НИОКР, в обучение персонала, инвестиции в создание и продвижение торговой марки, в реорганизацию бизнеса. Все эти ресурсы относятся к элементам капитала, но не признаются активами в соответствии со стандартами учета и не участвуют в расчете бухгалтерской прибыли. С точки зрения стратегического анализа и стратегического управления, такие ресурсы важно учитывать при определении размера используемого капитала.

Концепция EVA предлагает учитывать такие ресурсы («эквиваленты собственного капитала» в терминологии авторов концепции) в составе капитала компании. Это предполагается делать с помощью специальных корректировок капитала. Таким образом, использование «эквивалентов собственного капитала» позволяет показателю EVA учитывать полную стоимость предприятия. Однако его прибыль должна соответствовать активам, которыми она генерируется. Следовательно, помимо корректировок капитала предусматриваются соответствующие коррекции, учитывающие изменения в прибыли, вызванные «неучтенным» капиталом за рассматриваемый период. В результате проводимых корректировок (капитала и прибыли) показатель рентабельности инвестированного капитала (ROIC) в концепции EVA существенно отличается от одноименного бухгалтерского показателя.

Модель экономической прибыли является более достоверной, так как экономическая прибыль в отличие от дивидендов (и свободных денежных потоков) является непосредственным результатом текущей и инвестиционной деятельности субъекта. Она основана на показателях, по которым предприятие, фактически, отчитывается перед налоговыми службами о проделанной работе. Кроме того, модель не требует длительного горизонта прогнозирования, следовательно, в

ней могут быть минимизированы ошибки прогнозирования. Менеджерам проще управлять стоимостью на основе экономической прибыли, чем на основе свободных денежных потоков, поскольку на величину экономической прибыли менеджеры могут повлиять своей деятельностью, а величина свободных денежных потоков во многом зависит от решений не менеджеров, а инвесторов и кредиторов организации.

Использование в управлении концепции экономической добавленной стоимости, являющейся одной из передовых концепций финансового управления, позволит отечественными организациям повысить эффективность деятельности и сократить отставание от зарубежных конкурентов. Соответственно, определение возможности и разработка механизмов использования концепции экономической добавленной стоимости в управлении предприятием является актуальной задачей финансовой науки.

Литература

1. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика. – 2001
2. Осипов, Я.И. Оценка стоимости компании с помощью экономической и бухгалтерской прибыли / Я.И. Осипов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3 (2)
3. Яковлева, Е.А. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии: учебник для вузов. ЮФУ / Е.А. Яковлева, Д.С. Демиденко, М.М. Гаджиев. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008.

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ – ОТ ПЛАНА К ФАКТУ

Л.Н. Янчева, к. э. н., профессор, Т.В. Бочуля, к. э. н., доцент, Харьковский государственный университет питания и торговли, Украина

Цели развития предприятия определяются за счет разработки стратегии с использованием логики краткосрочных перспектив, а достигаются исключительно в рамках тактического управления. В этом смысле алгоритм достижения цели состоит в выявлении и оценке будущих перспектив, ограничений, возможностей и ресурсов. Немаловажную роль отводят планированию, итог которого предопределяет достижение миссии предприятия. Сразу отметим, что речь идет именно о планировании, т.е. сложной системе информационно-аналитического обеспечения, которое предусматривает разработку комплекса мероприятий по формированию плановых заданий с учетом сбалансированности производственных, финансовых, маркетинговых, материальных и трудовых решений.

В отличие от прогноза, планирование предполагает обязательное осуществление на практике запланированных мероприятий и решений. При этом ошибочно отождествлять план с целью – с помощью разработанного плана вероятно достижение поставленной цели. Из этого утверждения можно сделать вывод о возмож-

ности корректировки плана для снижения уровня рисков и минимизации отклонений. Планирование изначально имеет дуалистичный характер – говоря о тенденциях развития, предполагается четкое соблюдение запланированных мероприятий. С другой стороны, тенденции внешнего экономического окружения предполагают альтернативность в построении планов и вариантность развития предприятия. Тем сложнее в организации финансового управления обеспечить плавное и гибкое выполнение плана и его соответствие фактически полученному результату.

Исследуя финансовое планирование, не ставится задача предоставить рекомендации для качественного формирования бюджета на основе выявленных свободных денежных средств. Предполагается использование общей идеологии планирования для обоснования выбранного решения и достижения результата с минимальным отклонением.

Первоначально при инициации проекта проводится мониторинг внутренней и внешней среды, что дает предпосылки для разработки альтернативных вариантов. Решения принимаются на основании информации из учетного банка данных, которая определяет модель прогноза при условии, что учтены все объективные причинно-следственные связи, определившие произошедшие события. Говоря о модели прогноза, стоит акцентировать внимание на необходимости комплексного характера – зачастую распространенной ошибкой является ориентация на будущую прибыль и игнорируется текущее состояние предприятия. Планирование должно осуществляться по двум векторам без нарушения связи между ними – если речь идет о долгосрочных финансовых планах, то они должны быть наполнены результатами оперативного планирования. Это позволит не нарушать платежную дисциплину, а, следовательно, избежать кассовых разрывов и обеспечить предприятие свободными денежными средствами для покрытия обязательств и снижения риска дефицита оборотных средств.

На практике распространенными являются полярные ситуации, когда деятельность предприятия экономически неэффективна – наличие свободных денежных средств при отсутствии прибыли или итоговая прибыль при дефиците денежных средств. Это, прежде всего, следствие, тогда как причина состоит в неотрегулированном финансовом управлении. Есть несколько способов изменения подобной ситуации. Первое и самое важное – это определить прибыльность или убыточность предприятия в планируемом периоде, который имеет краткосрочный характер. Планировать доходы и расходы на долгосрочную перспективу не совсем правильно и логично, поскольку велика вероятность погрешности. На основании учетных данных составляется график затрат и доходов, анализ которых позволяет выявить чистую прибыль и сделать вывод о текущем финансовом состоянии предприятия.

Другой стороной финансового управления является составление плана платежей, которые должны быть организованы таким образом, чтобы максимально снизить возможность кассовых разрывов и результатом иметь гибкое соотношение «прибыль – деньги». Составление графика платежей базируется на учетно-аналитической информации, что подразумевает использование учетных модулей

управленческих информационных систем и налаживание обратных связей с банком данных.

Ошибочно в план включать платежи, связанные только с операционной деятельностью – это искажает общую картину и финансовое состояние предприятия. Поэтому составляем платежный календарь исходя из движения денежных средств с необходимым уровнем детализации информации.

Анализ данных позволит максимально точно предусмотреть направления использования и привлечения денежных средств. Уровень аналитичности при составлении платежного календаря может быть разным – с развернутой информацией о запланированных денежных средствах и платежах с выделением направлений деятельности, периодов и назначений платежей.

Высшему управленческому аппарату и инвесторам необязательно детализировать данные – достаточно представить общий график поступлений и платежей, что позволит оценить достаточность или дефицит денежных средств и принять соответствующее управленческое решение. На рис. 1 и 2 соответственно приведены разные формы финансового календаря за текущий период (неделя).

	23.03.12	24.03.12	25.03.12	26.03.12	27.03.12	28.03.12	29.03.12	Всего за отчетный период (неделя)
Остаток денежных средств	15650	1241	82121	36591	40061	11711	10131	
Операционная деятельность								
Поступления	83468	120330	25680	63590	36980	56920	65880	452848
Платежи	98647	69280	79880	64120	57820	53240	58740	481727
Баланс по операционной деятельности	-15179	51050	-54200	-530	-20840	3680	7140	-28879
Инвестиционная деятельность								
Поступления	8360	26570	15970	2460	12440	17440	10230	93470
Платежи	7420	27120	15630	5610	23710	16250	9620	105360
Баланс по инвестиционной деятельности	940	-550	340	3150	-11270	1190	610	-11890
Финансовая деятельность								
Поступления	5640	69320	45250	12330	36240	5940	25510	200230
Платежи	5810	38940	36920	11480	32480	12390	15660	153680
Баланс по финансовой деятельности	-170	30380	8330	850	3760	-6450	9850	46550
Чистый денежный поток	-14409	80880	-45530	3470	-28350	-1580	17600	
Кумулятивный баланс	1241	82121	36591	40061	11711	10131	27731	

Рис. 1. Аналитический финансовый календарь

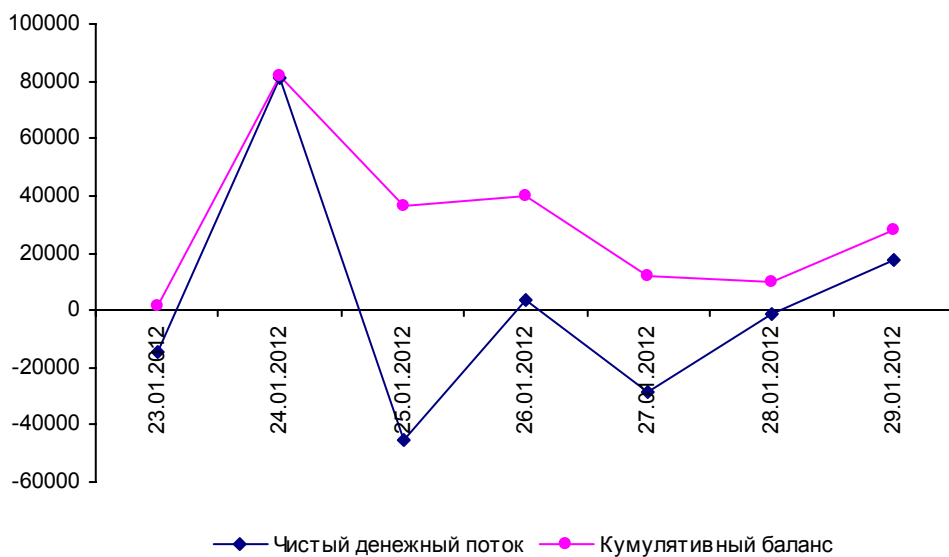


Рис. 2. Общий финансовый календарь

Анализируя финансовый календарь, приведенный на рис. 1, можно сделать вывод о состоянии чистого денежного потока – его показатели колеблются в пределах положительных и отрицательных значений. Наблюдается нестабильность в получении положительного денежного потока. Это сигнализирует о дефиците денежных средств за отдельные периоды и требует соответствующих мер, в частности, выставления приоритетов в платежах и их перенос на более поздний период, ускорения возврата дебиторской задолженности, возможное сокращение производственного цикла. На графике показана динамика не только чистого денежного потока, а также показателей кумулятивного баланса – общее состояние предприятия за период может быть определено как удовлетворительное. Это говорит о достаточности резервов для покрытия оперативных потребностей и устойчивости предприятия в период отрицательного денежного потока.

Таким образом, при организации финансового управления необходимо переводить экономическое планирование в финансовое, ориентируясь на получение как прибыли, так и денег. При этом следует помнить, что за счет планирования нужно не увеличивать прибыль, а управлять процессом принятия решений из множества вариантов, результатом которых может быть прибыль.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ.....	3
Абдалова Е.Б. Контроль в системе управления в современных условиях	3
Авилкина М.А. Развитие учета и анализа затрат на создание инновационных продуктов в вузах	6
Алешкевич О.П. Классификация затрат на обеспечение качества продукции	9
Анищенко В.С. Совершенствование учетных методик формирования затрат в садоводстве, плодородстве и цветоводстве	12
Бажан М.Ф. Пути совершенствования распределения косвенных производственных затрат при позаказном методе на мебельных фабриках.....	15
Белоусов А.И. Трансформация бизнес-процессов и их учетно-аналитическое сопровождение	19
Бигдан И.А., Кравченко С.Г. Вопросы регламентации учета нематериальных активов на украинских предприятиях	23
Борейко Н.А. Подходы к определению экономической сущности интеллектуальной собственности	25
Бычкова С.М., Макарова Н.Н. Налоговый консалтинг: институциональные проблемы	29
Бэдику Г.М. Проблемы учета курсовых разниц.....	32
Валкаускас Р.А., Гайжаускас Л.П. Методика стандартизации показателей финансового состояния предприятия и анализа стандартизированных уровней	35
Вегера С.Г. Методика определения экологической и антиэкологической земельной ренты	43
Виллис Л. Исторические аспекты слияния и поглощения предприятий.....	47
Гайжаускас Л.П., Валкаускас Р.А. История, преимущества и недостатки бюджетирования.....	51
Гареев Б.Р. Предмет и метод управленческого учета и контроллинга	57
Герасимов М. Особенности учета расходов, связанных с ремонтом автотранспортных средств	61
Горовая С.С. Развитие учета обязательств как инструмента обеспечения финансовой безопасности организации	63
Гурская М.М. Теоретические аспекты проявления двойственности	67
Giriūnas L. Analysis of the state of internal control system in the Lithuanian extractive industrial enterprises	71
Giriūnienė G. Cooperation of science and business within the context of promotion of innovations and business	77

Grigori L. The IFRS in the Republic of Moldova: advantages of application and obstacles of implementation....	81
Делиболтоян А.Э. Книги Датины и расчет амортизации	84
Деньга С.Н. Концепция учета вложений капитала в торговое предприятие	89
Erhan L. Fostering small and medium-sized enterprises development – through alternative sources of finance	92
Зарецкий В.О. Проблемы и направления совершенствования планирования валовой прибыли	95
Карзаева Н.Н., Лебедев В.Ю. Проблемы оценки вкладов в уставные капиталы организаций	98
Коваленко Т.Н. Понятие и классификация биологических активов организации	102
Кортаев С.Л. Влияние системы учета и налогообложения на экономику предприятий в условиях валютного кризиса.....	104
Красовская С.И. Развитие системы информационного обеспечения как фактора устойчивого развития организации	108
Кутер М.И. Пользователи бухгалтерской (финансовой) информации.....	110
Лагуновская Е.О. Методические основы внутрихозяйственного контроля формирования и использования собственных источников финансирования вложений в долгосрочные активы	115
Лазарь Л.В. Учет расчетов со страховыми посредниками в Республике Молдова	118
Лакис В., Камараускене И. Реформа бухгалтерского учета общественного сектора: проблемы консолидации отчетов	122
Mackevičius J., Jaugelavičienė A. The methodology for the analysis of working capital	128
Mackevičius J., Strolaitė A. Inherent risk and its evaluation	134
Малей Е.Б. Развитие учета произведенной, отгруженной и реализованной продукции.....	143
Масько Л.В. Проблемы учета экологических активов и обязательств в контексте устойчивого развития	146
Мезенцева Г.А. Анализ существующей практики составления консолидированной отчетности группы компаний	149
Мезенцева Г.А. Формирование консолидированной информационной базы управления.....	153
Мезенцева Т.М., Педошенко Т.А. Проблемы применения профессионального суждения в России в рамках перехода к МСФО	157
Мезенцева Т.М., Самохина А.А. Учет импортных товаров в Российской Федерации	159

Мезенцева Т.М., Самохина А.А. Учет экспорта товаров в Российской Федерации.....	161
Мезенцева Т.М., Самохина А.А. Сущность внешнеэкономической деятельности и классификация участников внешнеэкономической деятельности	164
Метла О.С. Учет непрофильных активов как отдельной учетной категории.....	167
Михаила С. Принятие менеджерских решений посредством анализа CVP	171
Мурачева Т.И. Совершенствование учета расходов на реализацию в системе логистического управления	174
Нурмухамедова Х.Ш. Проблемы национального законодательства арендных операций и их влияние на бухгалтерский учет.....	177
Осипов М.А. Профессиональное суждение бухгалтера	179
Панков Д.А. Финансовая отчетность в условиях инфляции	183
Папковская П.Я. Бухгалтерский и налоговый учет: состояние и перспективы.....	186
Паиковская Л.В. Основополагающие принципы распределения производственных накладных затрат в международной практике управленческого учета	188
Примакова М.В. Экономическая сущность услуги как объекта производственного учета организаций электросвязи	192
Романёнок Т.Н. Проблемы и современные тенденции развития методик бухгалтерского учета готовой продукции	195
Рыбак Т.Н. Новое в бухгалтерской отчетности.....	198
Сапего И.И. К вопросу о категории активов.....	201
Семанюк В.З. Адаптация учетной системы предприятия к специфике экономической среды	204
Стражнев В.И. Проблемы управленческого учета.....	208
Сунь Линь, Абдалова Е.Б. Реформирование бухгалтерского учета в странах с переходной экономикой на примере России и Китая.....	211
Subačienė R., Senkus K. Fixed tangible assets analysis in aspect of cash flows	214
Харя Р. Правовые и финансовые аспекты социального предпринимательства в Республике Молдова.....	219
Ходикова Н.А. Бухгалтерский учет операций по реорганизации в форме выделения	222
Цуркан Л.П. Некоторые аспекты учета затрат на трансфер туристов.....	228

<i>Turcanu L.</i> Particularities of accounting for construction contracts	232
<i>Чумак О.В., Савченко И.Г.</i> Стратегия управления использованием собственного капитала в учетной системе	235
<i>Шатров С.Л., Гизатуллина В.Г., Липатова О.В.</i> Развитие системы финансового контроля на железнодорожном транспорте	238
<i>Янчев А.В.</i> Алгоритмы криптографической защиты информации в электронных документах	241
<i>Ясинская О.С.</i> Влияние отраслевых особенностей на формирование центров затрат и центров ответственности при производстве углеводородного топлива на нефтеперерабатывающих предприятиях	243
Секция 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	245
<i>Акулич В.А., Русак И.Н.</i> Проблема выравнивания относительных цен между Республикой Беларусь, Россией и Казахстаном в рамках единого экономического пространства	245
<i>Балан О.В.</i> Современные тенденции развития инвестиционных фондов в мире	248
<i>Богатырёва В.В.</i> Обоснование критических значений индикаторов эффективности финансового управления человеческим капиталом.....	251
<i>Barburski J.</i> The evaluation of effectiveness of the activities of the banking sector in Poland in the period from 2005 to 2011	254
<i>Вериго А.В.</i> Теоретические и практические аспекты организации инвестиционной деятельности страховых организаций Республики Беларусь	256
<i>Галиева А.Х., Кулубеков М.Т.</i> Методологические основы экономического прогнозирования	259
<i>Gulseven O.</i> Insurance as a tool for sustainable agricultural development.....	263
<i>Зайцева М.А., Антонович Н.С.</i> Перспективы развития страхования инновационных рисков предприятия в Республике Беларусь.....	265
<i>Измайлович С.В.</i> Влияние кадровых рисков на стоимость организации	268
<i>Калиева Г.Т., Есжанова З.С.</i> Прогнозные зоны определенности и вероятностные риски банков	271
<i>Кащена Н.Б.</i> Операции предприятий с ценными бумагами: сущность, виды, оценка и отражение в отчетности.....	274
<i>Киреева Е.Ф.</i> Налоговая поддержка инфраструктуры малого предпринимательства	278
<i>Козырев Д.А.</i> Модели и этапы развития налоговой политики Республики Беларусь	282
<i>Корейша Е.Б.</i> Инструменты инвестирования в человеческий капитал работников на уровне домашних хозяйств, предприятий и государства.....	285

Королев Ю.Ю. Определение средневзвешенной стоимости капитала.....	288
Костюкова С.Н. Процессный подход к управлению затратами и прибылью строительных организаций и его стандартизация.....	291
Легчилова И.Г. Постфинансирование при осуществлении аккредитивных расчетов.....	292
Лукьянова И.А. Проблемы налогового стимулирования малых инновационных предприятий в Республике Беларусь.....	295
Манцера Т.Ф., Козлова Е.И. Использование многофакторных моделей в финансовом планировании и управлении.....	299
Мезенцев А.А. Совершенствование современных информационных технологий в управлении государственными и муниципальными заказами	301
Наумчик С.О. Методические аспекты оценки влияния факторов внешней среды на налоговую стратегию организации.....	304
Парасоцкая Н.Н. Методы учета отложенных налогов: сравнительная характеристика МСФО 12 и ПБУ 18/02	306
Позднякова И.А. Классификация доходов от внебюджетной деятельности в бюджетных организациях	312
Пузанкевич О.А. Финансовые ресурсы и их роль в повышении эффективности хозяйственного оборота предприятия	315
Ремнёва Т.И. Электронный аукцион, особенности организации и проведения, порядок закупок товаров (работ, услуг) в свете соглашения о государственных (муниципальных) закупках.....	317
Румянцева О.И. Синергетика как новая парадигма исследования денежных систем	321
Салахова Ю.Ш. Совершенствование методических основ налога на недвижимость	323
Семиренко Е.П., Вагина И.А. Финансово-кредитная поддержка инновационного предпринимательства в Республике Беларусь.....	327
Сорокина Т.В. Особенности бюджета Республики Беларусь на 2013 год	330
Сорокульская И.В. Особенности финансов домашних хозяйств, не осуществляющих предпринимательскую деятельность	333
Стефанович Л.И. МСФО и кредитные операции банка.....	336
Ходякова Ю.Г. Влияние инновационного развития Витебской области на доходы местных бюджетов	339
Шкут Р.А. О перспективах развития международного финансового центра в Шанхае	342
Якубова И.П. Управление стоимостью предприятия в условиях инновационного развития.....	344
Янчева Л.Н., Бочуля Т.В. Организация финансового управления – от плана к факту.....	347

Научное издание

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT:
INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS

Материалы международной научно-практической конференции,
посвященной 20-летию финансово-экономического факультета

(Новополоцк, 25 – 26 октября 2012 г.)

В двух частях

Часть 1

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск *И. В. Зенькова*

Техническое редактирование и компьютерная верстка *А. Э. Цибульской*

Дизайн обложки *В. А. Виноградовой*

Подписано в печать 10.10.12. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 20,65. Уч.-изд. л. 24,85. Тираж 80 экз. Заказ 1509.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

ЛИ № 02330/0548568 от 26.06.2009 ЛП № 02330/0494256 от 27.05.2009

Ул. Блохина, 29, 211440, г. Новополоцк.