

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

**ФАКУЛЬТЕТ СТАТИСТИКИ, УЧЕТА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА**

# **ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И СТАТИСТИКИ**

**НАУЧНАЯ СЕССИЯ  
профессорско-преподавательского состава,  
научных сотрудников и аспирантов  
по итогам НИР 2009 года**

*Апрель 2010 года*

**СБОРНИК ДОКЛАДОВ**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ**  
**2011**

**ББК 65.05**  
**П 78**

**П 78** Проблемные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2009 года. Апрель 2010 года : сборник докладов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 206 с.

**ISBN 978-5-7310-2681-9**

Сборник посвящен проблемным вопросам методики и методологии бухгалтерского учета и экономического анализа в разных отраслях народного хозяйства, аудита, отчетности предприятий, контроля и т. д. Рассматриваются проблемы статистического анализа, эконометрического моделирования, процессов межрегиональных взаимодействий, излагаются подходы, касающиеся совершенствования аудиторской деятельности в период кризисного состояния предприятий.

Сборник представляет интерес для преподавателей, научных сотрудников, аспирантов, всех тех, кто интересуется указанными проблемами.

**ББК 65.05**

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. **Н.В. Войтоловский**  
д-р экон. наук, чл.-корр. РАН **И.И. Елисеева**  
д-р экон. наук, проф. **Ж.Г. Леонтьева**  
д-р экон. наук, доц. **М.А. Осипов**

Ответственный за выпуск: канд. экон. наук, доц. **Е.Б. Капралова**

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф., декан факультета экономической теории и политики СПбГУЭФ **В.А. Грошев**  
канд. экон. наук, проф. **В.И. Ченцов**

**ISBN 978-5-7310-2681-9**

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий сборник содержит статьи преподавателей и аспирантов кафедр факультета Статистики, учета и экономического анализа Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, представленных в качестве докладов на научной сессии профессорско-преподавательского состава и аспирантов 2009–2010 годов. Обращает на себя внимание участие студентов в качестве полноправных соавторов довольно большого числа статей.

Тематика статей отражает основные направления научных исследований, проводимых на кафедрах. Кафедра статистики представила статьи, посвященные межрегиональному макроэкономическому анализу, проблемам моделирования процессов дивергенции регионов с позиций выявления роли технологических заимствований, а также развитию финансовых рынков и итогам выездных налоговых проверок. Не обойдена вниманием актуальная проблема формирования среднего класса в современной России, а также не менее актуальная тема развития российского нефтегазового комплекса.

В статьях, представленных кафедрой экономического анализа, поднимаются проблемы определения доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте, и их отражения в бухгалтерском и налоговом учете. Большое внимание уделяется обоснованию приоритетных направлений стратегического контроллинга. В одной из статей освещаются некоторые аспекты истории развития идей экономического анализа в трудах ученых, работавших в нашем университете (до 1991 г. – ЛФЭИ), в трудные годы довоенных репрессий и после Великой Отечественной войны, дружеские отношения доцента нашего вуза Э.К. Розенберга с Д.Н. Лихачевым, сыгравшие немалую роль в преодолении тех трудностей, которые выпали на их долю.

Кафедра бухгалтерского учета внесла наибольший вклад в подготовку сборника. Тематика статей разнообразна: это и проблемы бюджетирования, контроллинга, управленческого учета, некоторые аспекты проведения аудита, управления рисками.

Особого внимания заслуживают статьи, посвященные современным проблемам использования бухгалтерских информационных систем предприятиями малого и среднего бизнеса, а также стратегии проектной компании в условиях экономического спада и начавшегося оживления в бизнесе, открывающего новые возможности для экономического роста.

Сборник включает также статьи, посвященные проблемам инновационного развития, внедрения международных стандартов менеджмента качества в российскую систему образования и бизнес.

Заметим, что алфавитный принцип расположения статей не позволяет идентифицировать их принадлежность той или иной кафедре. В этом нет необходимости. Важно то, что содержание сборника свидетельствует об активной включенности преподавателей и аспирантов ФСУиЭА в поиск новых подходов и методов, направленных на выявление возможных решений актуальных проблем учета и экономического анализа и моделирование тех закономерностей, которые определяют перспективы развития России и ее место в мире.

*Редколлегия*

*Е.Б. Абдалова,*  
канд. экон. наук, доцент

### **Временные и стоимостные возможности функции контроля в системе управления организацией**

В современной экономической литературе отсутствует как единый подход к составу функций управления, так и к раскрытию их содержания. Обобщение названных вопросов направлено 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»<sup>1</sup>.

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 побуждает 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. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова определяют контроллинг «как систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия. Контроллинг – это система управления»<sup>2</sup>.

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 кон-

---

<sup>1</sup> Соколов Я.В. Этапы развития бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 1. – С. 59.

<sup>2</sup> Шеремет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И. Управленческий учет: Учебник / Под ред. А.Д. Шеремета. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – С. 317.

троллинг. 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 управления будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц»<sup>1</sup>. Именно поэтому 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) нецелесообразно, поскольку 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»<sup>2</sup>.

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 указано, 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.*

<sup>1</sup> Манн Р., Майер Э., Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1995. – С. 107.

<sup>2</sup> Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 14.

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 его 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, корректировка существенных отклонений, а также количественная и качественная оценка и учет результатов работы организации»<sup>1</sup>. 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.

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

---

<sup>1</sup> Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 8.

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.

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, направлены на предупреждение возникновения отклонений от заданных параметров функционирования хозяйствующего субъекта, во-вторых, со снижением вероятности возникновения отклонений по мере выполнения заданных действий, в-третьих, с необходимостью выявления допущенных отклонений.

Теоретически обоснованные принципы и классификация управленческого контроля являются залогом успешного осуществления функции контроля.

Классификация управленческого контроля осуществляется по следующим признакам:

- объекту контроля выделяют следующие элементы управленческого контроля: организация в целом, бизнес-процессы, subprocesses, виды работ;
- субъекту контроля: собственники; структурные подразделения, наделенные функциями контроля; сотрудники структурных подразделений с комбинированными функциями управления, в том числе и контрольной; работники, не имеющие контрольных функций, но в силу производственной необходимости их выполняют;
- отношению ко времени осуществления контрольных функций: превентивный (предварительный), текущий, последующий;
- длительности контрольных действий: систематические и периодические;



- отношению к функциям деятельности: функциональный, межфункциональный и комплексный;
- полноте контроля: сплошной и выборочный;
- модели организации: структурно-функциональная и внутренний аудит.

Рассмотрим возможность построения методики управленческого контроля с целью осуществления функции контроля применительно к такому объекту учета как основные средства.

Объекты основных средств проходят три жизненных цикла, которые представляют собой процесс создания объекта, использования и выбытия. На каждом жизненном цикле объекты основных средств решают присущие им определенные задачи при организации и осуществлении хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Этап создания объектов основных средств охватывает как планирование (бюджетирование) капитальных расходов, так и учет затрат, связанных с созданием внеоборотных активов.

При принятии решения на этапе планирования и бюджетирования о необходимости и возможности осуществления капитальных расходов учитывается период, необходимый для создания основных средств, предполагаемая их стоимость, период окупаемости затрат на их создание, а также прогнозируемые риски, которые учитывают экономическую среду функционирования организации.

Этап использования объектов основных средств связан с определением схемы экономических выгод, которые организация должна получить от использования данного объекта. В основе выбора схемы экономических выгод, получаемых в процессе использования объекта основных средств, лежит, во-первых, срок полезного использования объекта, а, во-вторых, выбор способа начисления амортизации. При наличии равномерной схемы получения экономической выгоды от использования объекта основных средств выбирается линейный метод начисления амортизации, а при дигрессивной схеме – нелинейные методы, к которым относятся метод уменьшаемого остатка и метод суммы чисел лет срока полезного использования. Одновременно должны быть организованы управленческие процедуры, направленные на определение эффективности использования объектов основных средств, своевременного и полного выполнения комплекса профилактических и ремонтных работ. Необходимо обеспечить контроль не только за сохранностью объектов основных средств, но и за использованием зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и других объектов основных средств.

Эффективность использования основных средств может характеризоваться уровнем загрузки машин и оборудования по времени, мощности, объему выполненных работ, выработанной продукции, рациональным и

полным использованием производственных и служебных территорий. Показатель уровня загрузки основных средств используется в составе постоянных затрат при проведении анализа затрат на производство и продажу продукции.

На этапе выбытия необходимо определить результат от списания по различным причинам объекта основных средств, с учетом получения дохода, в том числе от возможного использования отдельных узлов, деталей, материалов, цветных и драгоценных металлов выбывающего объекта основных средств.

Учитывая, что все перечисленные выше контрольные параметры, связанные с созданием и движением основных средств, как правило, формируются в различных структурных подразделениях организации (плановый, финансовый отдел, бухгалтерия, отдел капитального строительства, материально-технического обеспечения, механика, технолога и т. д.), обычно отсутствует комплексный подход к осуществлению превентивного, текущего и последующего контроля. Для устранения этого недостатка предлагается выделить в среде контроля систему контрольных точек, связанных с созданием и движением основных средств.

Система контрольных точек включает временные и стоимостные параметры (показатели, характеризующие создание и движение основных средств).

К временным контрольным точкам относятся: время создания объекта, срок окупаемости вложений на создание объекта, срок полезного использования, время работы машин и оборудования (активной части основных средств).

Стоимостные контрольные точки включают: необходимость проведения контроля за элементами, формирующими первоначальную стоимость объекта; своевременное и полное осуществление комплекса профилактических и ремонтных работ, направленных на эффективное использование объекта в течение срока полезного использования, выбор схемы погашения первоначальной стоимости.

При выполнении контрольных процедур осуществляется тестирование контрольных точек организации и отслеживается дальнейшая возможность применения расчетных оценок (оценочных значений), таких как срок полезного использования объектов основных средств и способ начисления амортизации, а в международной практике дополнительно тестируется показатель ликвидационной стоимости. При изменении расчетных оценок вносятся изменения в отчетность организации с использованием перспективного способа отражения изменений и характера влияния. Расчетные оценки представляют собой контрольные точки состояния актива организации, которые необходимо постоянно тестировать на соответствие их текущему статусу и ожидаемых будущих притоков (оттоков) экономических выгод.

Система контрольных точек (временных и стоимостных), созданная, исходя из специфики деятельности организации, ее инвестиционного развития, характера и вида используемых основных средств, позволит проводить своевременную и гибкую политику контроля за эффективностью использования основных средств, сроками полезного использования, осуществлять моделирование инвестиционной политики и иных параметров, обусловленных особенностями финансово-хозяйственной деятельности. Такая система будет давать целостную информационную финансово-экономическую, технико-технологическую и правовую характеристику основных средств в рамках организации как на этапе планирования, бюджетирования капитальных затрат, так и в процессе их движения. Соответствующая информация может быть сосредоточена в руках одного специалиста, что обеспечит выполнение таких принципов управленческого контроля как принцип взаимодействия с другими функциями управления и принцип ответственности.

Управленческий контроль – это непрерывное выявление отклонений фактического состояния управляемого объекта от заданных характеристик его функционирования и предупреждение потенциальных рисков, возникающих во внутренней и внешней среде функционирования.

Подчеркнем, что цель введения контрольных точек состоит в создании единого информационного пространства (базы, поля) об отдельном объекте основных средств на всех этапах жизненного цикла.

*Е.Б. Абдалова,*  
канд. экон. наук, доцент  
*А.О. Головач,*  
студентка

### **Особенности организации учета и контроля драгоценных металлов**

Драгоценные металлы – это часть материально-производственных запасов организации, которые включают в себя золото, серебро и платину. Являясь частью материально производственных запасов, драгоценные материалы формируют активы организации, которые, во-первых, используются в качестве сырья, материалов при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, во-вторых, предназначены для продажи, в-третьих, используются для управленческих нужд организации. Методика учета материально-производственных запасов достаточно подробно и четко изложена в действующей системе нормативного регулирования и апробирована практической деятельностью каждой организации. Однако этот

участок учетной работы является одним из самых трудоемких и достаточно сложным, особенно если организация использует в своей производственной деятельности особые виды материалов, например, драгоценные металлы.

Драгоценные металлы могут находиться в любом состоянии и виде, в том числе в самородном и в аффинированном виде, а также в сырье, сплавах, полуфабрикатах, промышленных продуктах, химических соединениях, ювелирных и иных изделиях, монетах, ломе и отходах производства и потребления.

Учет драгоценных металлов и изделий из них должен обеспечивать выполнение контрольной функции системы управления за их движением на всех стадиях производственного процесса. Для обеспечения действенной системы контрольной функции за использованием ценностей по целевому назначению, а также за их сохранностью на всех стадиях производственного процесса особое внимание уделяется организации оперативного учета и контроля.

Однако в отличие от учета материалов, учет драгоценных металлов имеет некоторые особенности, которые связаны с документальным оформлением операций по движению драгоценных металлов и осуществлением внутренних и внешних контрольных функций. Таким образом, особенности учета драгоценных металлов обусловлены следующими факторами:

- осуществлением контрольной функции, как со стороны организации (внутренний контроль), так и со стороны сторонней организации (внешней организации). Функциями внешнего регулирования и контроля наделена Российская Государственная Пробирная Палата, которая инструктивно регулирует процесс движения драгоценных металлов, устанавливает дополнительные платежи для организаций, использующих драгоценные металлы в производственном процессе;

- отличием документооборота, связанного с движением драгоценных материалов, от документооборота материалов. Использование специальных форм первичной документации, рекомендованных Инструкцией о порядке учета и хранения драгоценных металлов, драгоценных камней, продукции из них и ведения отчетности, утв. Приказом Минфина РФ от 29 августа 2001 г. № 68н.

Для приемки драгоценных материалов от поставщиков (банк, завод спецсплавов, возврат аффинированного металла от перерабатывающих предприятий и др.) приказом по организации создается постоянно действующая комиссия по приемке драгоценных металлов. В ходе приемки комиссия должна удостовериться в сохранности пломб, оттисков печатей и целостности упаковки, соответствии фактической массы брутто и других реквизитов данным, указанным в сопроводительных документах. При от-

сутствии расхождений в количестве и массе драгоценных металлов в процессе приемки оформляется акт приемки по форме № 01-ДМ. В случае обнаружения нарушения пломб, оттисков печатей или несоответствия фактической массы брутто и других реквизитов приемка посылки приостанавливается и по обнаруженным фактам составляется акт произвольной формы.

Хранение драгоценных металлов должно осуществляться в специализированном помещении, в полной мере обеспечивающем их сохранность от хищений, пожаров и порчи. Склады и кладовые драгоценных материалов должны быть оборудованы техническими средствами охраны, исключающими проникновение посторонних лиц. Кладовые, где производится прием и отпуск драгоценных металлов, должны быть оснащены весами. Весы и калибровочные гири должны проходить ежегодную независимую поверку.

Отпуск драгоценных металлов из центральных мест хранения в места хранения отдельных подразделений организации (цех, лаборатория, участок, мастер) производится по требованиям, оформленным в порядке, установленном в графике документооборота организации. Количество и масса ценностей в этих документах обязательно указывается цифрами и прописью. Отпуск ценностей осуществляется с учетом норм расхода, производственных планов и фактических остатков у материально-ответственных лиц.

Отпуск ценностей осуществляется при предъявлении получателем требований или лимитных карт с разрешительными подписями руководителя или уполномоченного им лица, а также ответственного работника бухгалтерии организации. Количество и масса ценностей в этих документах обязательно должны быть указаны цифрами и прописью. В отличие от документального оформления материалов, оформление драгоценных металлов требует обязательного указания таких дополнительных реквизитов как данные о пробе или процентном содержании драгоценных металлов, а кроме количества обязательно указывается масса в чистоте и в лигатуре.

Основа документооборота определяется структурой производственного процесса. Движение драгоценных металлов в организации осуществляется в соответствии со Схемой движения драгоценных материалов и документопотоков. В этой схеме указывается последовательное движение драгоценных металлов по стадиям производства и цехам организации, а также соответствующий каждой производственной операции первичный документ, ее регистрирующий. Особое внимание уделяется порядку учета технологических потерь, отходов производства, бракованной продукции. Основными производственными участками для организаций, производящих изделия из драгоценных металлов, являются:

- участок литья;

- участок монтировки;
- участок полировки;
- участок покраски;
- участок чернения;
- участок золочения.

Особенности документального оформления хозяйственных операций на участке литья определяются технологическими операциями, к которым относятся такие как: литье по выплавляемым моделям, плавка и гранулирование обратимых отходов и окончательного брака, галтовка обратимых отходов для очищения их от формы-массы и других загрязнений. Выдача драгоценных металлов на участок литья производится:

- по Шихтовой ведомости по форме № 14-ДМ на литье, галтовку и гранулирование обратимых отходов;
- по накладной по форме № 04-ДМ и Акту о браке по форме № 14-ДМ на плавку окончательного брака.

Оперативный учет на участке литья ведется по Журналу оперативного учета драгоценных металлов на участке литья по форме № 12-ДМ. На основании приходно-расходных документов и данных Журнала оперативного учета за отчетный период составляется Сводная ведомость движения драгоценного металла на участке литья по форме № 13-ДМ с выведением фактических технологических потерь.

При движении драгоценных металлов на участке монтировки их выдача (отливок, припоя, проволоки) из кладовой и прием в кладовую (полуфабрикатов, готовых изделий, отходов) производится по накладным формы № 04-ДМ. Учитывая специфику производственного процесса и исходного драгоценного сырья, особое внимание уделяется инвентаризациям, проводимым на постоянной основе. До начала инвентаризации драгоценных металлов, на участке монтировки забракованные изделия и отходы подлежат сдаче в кладовую. Литники и обрезки сортируются по пробам, опилки просеиваются от посторонних загрязнений и обрезков. Опилки сплавляются в слиток отдельно по каждому материально ответственному лицу, а слиток прокатывается и подлежит сдаче в кладовую по накладной по форме № 04-ДМ. На этом участке расчет фактических технологических потерь драгоценных металлов производится с учетом сданных отходов.

На участке покраски производится изоляция химически стойким лаком поверхности изделия, не подлежащей золочению, а на участке чернения – удаление лака в растворителе и нанесение черни на рельеф. Технологические процессы на участке покраски и чернения не являются съемообразующими, и их выполнение не влечет за собой возникновение потерь драгоценных металлов. При проведении инвентаризации на участках покраски и чернения сличение фактического и учетного остатков – только по количеству.

На следующем участке производится золочение изделий и используется золото в виде его соли – дицианоаурата калия. Выдача золотосодержащей соли материально ответственному лицу из кладовой организации производится по накладной по форме № 04-ДМ. Приготовление и корректирование электролита золочения производится материально ответственным лицом в присутствии постоянно действующей комиссии, назначенной приказом по организации. По окончании приготовления или корректирования электролита производится химический анализ электролита на содержание золота в чистоте. Количество драгоценного металла, израсходованного на приготовление или корректирование электролита, указывается в Журнале оперативного учета по ваннам золочения форма № 18-ДМ. Получение изделий для золочения производится по накладной по форме № 04-ДМ. Сдача годной и забракованной продукции производится по такой накладной, но с отдельно выделенной строкой, в которой указывается привес золота. Оперативный контроль массы гальванического покрытия производится материально ответственным лицом с обязательным заполнением Журнала учета результатов стопроцентного взвешивания изделий при золочении по форме № 19-ДМ.

Как уже было отмечено выше, особое внимание при осуществлении внутреннего контроля уделяется выявлению технологических потерь и брака. В организациях, использующих при производстве готовой продукции драгоценные металлы, все изделия подлежат проверки в отделе технического контроля. Забракованные изделия сдаются в изоляторы апробированного и неапробированного брака с обязательной пометкой в накладной «брак». По мере накопления забракованных изделий в изоляторах брака производится сортировка изделий на исправимый и окончательный брак. Сортировка производится с участием специалистов, а именно автора изделия, литейщика, бригадира участка монтировки и полировки, непосредственных исполнителей работ и других специалистов. Исправимый брак передается на участок монтировки и полировки с обязательной пометкой в накладной «в ремонт». Окончательный брак передается на участок литья для гранулирования и оформляется актом о браке по форме № 14-ДМ.

Таким образом, специфика использования отдельной группы материально-производственных запасов, а именно драгоценных металлов в производственном процессе требует от организации особого подхода к организации учета и контроля их движения.

Драгоценные металлы, так же как и все другие материально-производственные запасы, учитываются в системном синтетическом учете на счете 10 «Материалы». И только требования Пробирной палаты и осуществление государственного контроля движения драгоценных металлов

вводят особые первичные документы и порядок организации и осуществления внутреннего контроля в организации.

Необходимо отметить, что отличия состоят не только в применяемых формах первичных документов, но и в составе обязательных реквизитов, которые должны быть в них отражены. Дополнительные реквизиты, с одной стороны (не поименованные в Законе о бухгалтерском учете), но обязательные, с другой (требование государственных регулирующих органов), раскрывают специфику этой группы материально-производственных запасов, а также возможность обеспечения выполнения на основе этой информации процедур как внутреннего, так и внешнего контроля. К таким реквизитам относятся данные о пробе или процентном содержании драгоценных металлов, указания количества драгоценных металлов в абсолютном выражении и массы в чистоте и лигатуре. Для исключения подделки или фальсификации информации в первичных документах все данные о количестве и массе ценностей указываются цифрами и прописью.

Актуальность данной темы определена значением своевременного, полного и правильного оформления хозяйственных операций в организации первичными документами. Особенно, когда в одной группе активов или обязательств выделяется отдельная группа, где правила документального оформления их движения, постановки и осуществления контроля являются особыми. Документальное оформление хозяйственных операций является базой формирования информации о деятельности организации в целом. Ведь, как известно, есть первичный документ, есть хозяйственная операция, есть запись в бухгалтерском учете; нет первичного документа – нет хозяйственной операции, нет записи в бухгалтерском учете.

**В.Ю. Аксютенко,**  
аспирант,  
**Л.М. Гетокова,**  
канд. экон. наук, доцент

### **Аудит расчетов с подотчетными лицами по внутрироссийским командировкам**

В современном мире служебные командировки стали неотъемлемой частью успешной деятельности компании. Во многих организациях слетать в другой город для деловой встречи стало банальной необходимостью. Это связано с тем, что интересы организаций стали распространяться на более широкое географическое пространство. В результате, возросло количество командировок, и значительно увеличилась статья расходов на командировки в бухгалтерском учете. Поэтому для аудитора очень важно



с должным вниманием отнестись к проверке такого, на первый взгляд, простого участка. Ведь, казалось бы, что тут сложного: главное, проверить правильность оформления всех надлежащих документов и отнесение расходов на соответствующие затратные счета. Однако аудиторская практика показывает, что при работе с подотчетными лицами предприятия допускают значительное количество нарушений, которые приводят к негативным налоговым последствиям. Только четкая организация учета на счете 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и соблюдение нормативных актов, регулирующих данные расчеты, позволит предприятиям избежать конфликтных ситуаций с налоговыми органами при проверках авансовых отчетов.

Итак, в первую очередь, необходимо знать, какие нормативные документы регулируют расчеты с подотчетными лицами. Не будем сейчас приводить их огромный список, а назовем лишь самые основные. К ним относятся Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Порядок ведения кассовых операций, утвержденный Решением Совета директоров Центрального банка РФ от 22.09.1993 № 40, Инструкция о служебных командировках в пределах СССР от 7.04.1988 № 62 и Постановление Правительства РФ об особенностях направления работников в служебные командировки от 13.10.2008 № 749. Без знания этих документов невозможно качественно провести проверку. Но и это ещё не всё. Существует ряд документов локального уровня, которые обязан запросить и изучить аудитор. К ним могут относиться:

- приказ, устанавливающий перечень лиц, имеющих право получать денежные средства под отчет;
- приказ, устанавливающий размер суточных при направлении работников в командировки;
- положение о правилах составления и предоставления отчетности подотчетными лицами;
- положение о служебных командировках.

Прежде всего аудитор должен проверить, правомерно ли поездка работника признана служебной командировкой. Обратимся к Трудовому кодексу. В соответствии со ст. 166 ТК РФ, служебной командировкой признается поездка работника по распоряжению работодателя на определенный срок для выполнения служебного поручения вне места постоянной работы. Важно разграничивать понятия служебной командировки и работы, носящей разъездной характер. Согласно ст. 57 ТК РФ условия, определяющие характер работы (подвижной, разъездной, в пути), подлежат обязательному включению в трудовой договор. В действующем законодательстве отсутствует четкое определение работы, имеющей разъездной характер, упоминание о нем есть лишь в ст. 166 ТК РФ. Нормы этой статьи гласят: служебные поездки сотрудников, постоянная работа которых

осуществляется в пути или имеет разъездной характер, служебными командировками не признаются. Организация сама обязана установить перечень категорий сотрудников, постоянная работа которых имеет разъездной характер, а также размеры и порядок возмещения расходов, связанных со служебными поездками этих сотрудников. Таким образом, документальное оформление расходов при разъездном характере работ может быть отражено в документообороте организации следующим образом:

- коллективный договор, в котором работодатель обязуется возмещать расходы, связанные с разъездным характером работы;
- трудовые договоры, подписанные работодателем и работником, в которых обязательно указывается, что работа носит разъездной характер;
- локальный нормативный акт организации (приказ руководителя, Положение о разъездном характере работ или иной документ), в котором определяется перечень работ, профессий, должностей работников, постоянная работа которых осуществляется в пути или имеет разъездной характер, размеры и порядок возмещения работникам расходов, связанных со служебными поездками, в том числе размер и сроки возмещения расходов по каждой должности, порядок представления авансовых отчетов, и другие необходимые сведения.

Обращаем внимание, что разовые поездки сотрудников к разъездному характеру работы не имеют никакого отношения. Например, поездки водителей грузовых автомобилей, которые не носят постоянного характера и в каждом случае осуществляются по отдельному распоряжению работодателя, следует рассматривать как служебные командировки (Письмо Минфина России от 01.06.2005 № 03-05-01-04/168).

Отличие разъездной работы от командировок состоит в следующем: разъездная работа непосредственно входит в составную часть трудовой функции работника.

Из вышесказанного следует, что руководство организации по своему усмотрению определяет, чья работа имеет разъездной характер, будь то водители, экспедиторы, проводники пассажирских поездов или пилоты.

Унифицированные формы документов, которые необходимо заполнить на предприятии при направлении сотрудника в командировку, приведены в постановлении Госкомстата России от 5.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации. При направлении работника в командировку в организации издается приказ руководителя по форме № Т-9 «Приказ (распоряжение) о направлении работника в командировку». Основанием к данному приказу является служебное задание, оформленное по форме № 10а «Служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении». На основании этих документов оформляется командировочное удостоверение по форме № Т-10.

Командированному работнику выплачиваются суточные, размер которых устанавливается в коллективном договоре или в локальном нормативном акте организации.

Суточные освобождаются от обложения НДФЛ в пределах следующих норм: не более 700 руб. за каждый день нахождения в командировке на территории Российской Федерации и не более 2500 руб. за каждый день нахождения в заграничной командировке.

Согласно п. 10 Порядка ведения кассовых операций выдача наличных денег под отчет производится из касс предприятий.

При временном отсутствии у предприятий кассы разрешается выдавать по согласованию с банком кассирам предприятий или лицам, их заменяющим, чеки на получение наличных денег непосредственно из кассы банка.

В настоящее время наиболее актуальным и удобным способом выдачи подотчетных сумм является перечисление средств на расчетный счет командированного работника. Основанием для этого является также распоряжение руководителя предприятия. Ссылка на распоряжение и цель перечисления данных средств физическому лицу обязательно указывается в реквизите «назначение платежа» платежного поручения.

Аудитору необходимо проверить, ведется ли аналитический учет по счету 71 «Расчеты с подотчетными лицами» по каждой сумме, выданной под отчет.

Отчет работника об израсходовании полученных денежных сумм состоит в составлении авансового отчета по форме, установленной Госкомстатом РФ. Авансовый отчет должен быть подписан подотчетным лицом, бухгалтером (главным бухгалтером) и утвержден руководителем организации. На оборотной стороне авансового отчета подотчетное лицо записывает перечень документов, подтверждающих произведенные расходы (чеки ККМ, товарные чеки, квитанции, транспортные документы, командировочное удостоверение и другие оправдательные документы), и суммы затрат по ним (графы 1 – 6). Документы, приложенные к авансовому отчету, нумеруются подотчетным лицом в порядке их записи в отчете.

Основными аудиторскими процедурами при проверке расчетов по командировкам являются:

- проверка наличия приказов о направлении работников в командировку;
- проверка наличия в командировочных удостоверениях отметок в местах пребывания в командировке;
- проверка правильности возмещения командировочных расходов;
- проверка полноты оправдательных документов по командировкам, приложенным к авансовым отчетам. Все приложения к авансовым отчетам во избежание их повторного использования должны быть погашены. Про-

верка соблюдения порядка погашения первичных документов проводится в рамках аудита кассовых операций.

Аудитор сопоставляет данные авансового отчета с данными, приложенными к отчету первичных документов, и расчета суточных. Телефонные и другие переговоры проверяются на основе подтверждающих документов и обоснованности их производственного характера. Дата авансового отчета должна быть не раньше даты приложенных документов. Но необходимо помнить, что по возвращении из командировки работник обязан в течение трех дней представить авансовый отчет об израсходованных в связи с командировкой суммах.

Отсутствие документов, подтверждающих расходы подотчетных лиц, является основанием для налоговых органов доначислить НДС, налог на прибыль.

Проверяя авансовые отчеты по командировкам, аудитор устанавливает наличие командировочного удостоверения с указанием цели командировки с соответствующими отметками о выбытии и прибытии, первичных документов, подтверждающих расходы.

При проверке аудитор может столкнуться с множеством неоднозначных вопросов, связанных с признанием расходов по командировкам, которые влекут за собой налоговые риски. К примеру, одним из таких спорных моментов является применение налогового вычета по НДС в части расходов на оплату труда проживания в гостинице. Налоговые органы требуют представлять счета-фактуры (ст. 169 НК РФ). Но если реально смотреть на вещи, то где вы найдете гостиницу, которая предоставит вам счет-фактуру? Как показывают практика, гостиницы отказываются их выдавать.

При оплате за наличный расчет подотчетными лицами услуг гостиниц (относящихся к расходам на наем жилого помещения) в период служебной командировки и обратно, включая услуги по предоставлению в пользование в поездах постельных принадлежностей, основанием для вычета суммы НДС, уплаченной по таким услугам, является бланк строгой отчетности с выделенной в нем отдельной строкой суммой налога, а при отсутствии бланка строгой отчетности основанием для вычета сумм НДС являются счет-фактура и документы, подтверждающие фактическую уплату суммы налога (в том числе кассовые чеки с выделенной в них отдельной строкой суммой налога). Но что делать, если Вам не дали счет-фактуру, а бланки строгой отчетности в гостинице отсутствуют, и Вы видите лишь распечатанный на принтере гостиничный счет с прикрепленным к нему кассовым чеком? Правомерно ли предъявить к вычету НДС? Такая ситуация встречается довольно часто. Следует напомнить, что до 1 декабря 2008 года все гостиницы использовали бланк строгой отчетности «Счет» по форме 3-Г, который заполнялся при оформлении оплаты за

проживание в гостинице. Поэтому никаких проблем не возникало. С 1.12.2008 гостиницы вправе утверждать свои бланки строгой отчетности. Но пунктом 4 Положения об осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 06.05.2008 № 359 предусмотрено, что бланк документа изготавливается типографским способом. При этом изготовленный типографским способом бланк документа должен содержать сведения об изготовителе бланка документа (сокращенное наименование, идентификационный номер налогоплательщика, место нахождения, номер заказа и год его выполнения, тираж), если иное не предусмотрено нормативными правовыми актами об утверждении форм бланков таких документов. Кроме того, согласно п.п. 5-6 Положения, организация и индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги населению, для осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники, вправе использовать самостоятельно разработанный документ, в котором должны содержаться реквизиты, установленные п. 3 Положения. Утверждения формы такого документа уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, в том числе, Министерством финансов Российской Федерации, не требуется. В общем, вопрос не однозначный: с одной стороны, бланк строгой отчетности является обязательным, с другой стороны, если в счете указаны обязательные реквизиты (в том числе ИНН и КПП) и выделен отдельной строкой НДС, но он не является бланком строгой отчетности, то почему нельзя предъявить налог к вычету? Решать, конечно, каждому. При желании можно отстоять свою позицию и обосновать ее. Но лучше всё-таки следовать Постановлению Правительства во избежание проблем с налоговыми органами.

Основанием для вычета сумм НДС, уплаченных за услуги по проезду к месту служебной командировки и обратно, включая услуги на пользование в поездах постельными принадлежностями при приобретении за наличный расчет подотчетными лицами проездных документов (билетов) к месту служебной командировки и обратно (пункт отправления и назначения которых находятся на территории РФ), является сумма НДС, выделенная в проездном документе (билете).

В бланках строгой отчетности, подтверждающих фактическую уплату суммы НДС по услугам по пользованию в поездах постельными принадлежностями (не включенными в стоимость проездного документа), в проездном документе (билете) выделение отдельной строкой соответствующей суммы НДС является обязательным условием для обоснования права на вычет.

Следовательно, наличие бланков строгой отчетности по оплате командировочных расходов является основанием для вычета по НДС.

И, наконец, рассмотрим вопрос, касающийся однодневных командировок. В некоторых организациях встречаются случаи, когда командированный работник направляется в командировку, из которой возвращается в тот же день. Ему выплачивают суточные в полном размере и относят на статьи затрат. Обоснованность таких выплат является достаточно спорной. Согласно ст. 168 ТК РФ, «суточные» – это дополнительные расходы, связанные с проживанием вне места постоянного жительства. При однодневной командировке у сотрудника отсутствуют расходы по проживанию, следовательно, и не будет дополнительных расходов, связанных с проживанием. Тем не менее, по мнению арбитражных судей, ни нормами трудового законодательства, ни Налоговым кодексом работодателям не запрещено в своих локальных нормативных актах в случае однодневных командировок предусматривать возможность выплаты суточных (постановление ФАС Центрального округа от 06.06.2008 № А48-5692/06-15).

Таким образом, работодатель вправе в своих локальных нормативных актах предусмотреть возможность выплаты суточных при однодневных командировках. Однако сумму таких суточных не следует относить к расходам для целей налогообложения прибыли (письма Минфина России от 29.03.1999 № 04-02-05/6, от 12.01.2000 № 04-04-06, письмо УФНС по г. Москве от 10.02.2006 № 20-12/11312).

Спорным является и вопрос обложения суточных за однодневные командировки страховыми взносами и НДФЛ. Ведь, с одной стороны, командировочные расходы осуществляются в интересах не работника, а работодателя. А с другой стороны, по мнению чиновников, по однодневным командировкам выплата суточных не обоснована. Тем не менее, высшие арбитры уверены, что с сумм суточных, выплаченных работникам, направляемым в командировки продолжительностью менее суток, придется исчислить НДФЛ и страховые взносы (определение ВАС от 18.12.2007 № 16592/07).

Таким образом, в коллективном договоре или ином локальном нормативном акте необходимо прописывать положения, предусматривающие выплату суточных при однодневных командировках с целью обоснования данных выплат и снижения налоговых рисков.

Подводя итог вышесказанному, ещё раз отметим, что расчеты с подотчетными лицами по командировочным расходам – участок работы, который по праву заслуживает должного внимания. Поэтому аудитору необходимо хорошо ориентироваться в нормативной базе по данному вопросу и знать все нюансы, с которыми он может столкнуться, чтобы оперативно и качественно провести проверку.

## **Регламентирование процесса бюджетирования**

Одной из основ финансового управления на предприятии является планирование или бюджетное управление. Бюджетное управление позволяет решить такие управленческие задачи как прогнозирование финансового состояния предприятия, определение потребности в финансовых ресурсах, анализ выявленных отклонений фактически полученных результатов от запланированных.

Для достижения целей эффективного планирования, контроля и анализа на предприятии механизм бюджетного управления должен быть четко регламентирован.

Регламентирование должно определять организационные моменты, методические аспекты, состав, взаимосвязь, последовательность этапов и процедур бюджетного процесса, их графики и сроки, а также ответственных лиц.

Весь механизм регламентирования можно представить в виде постановки и решения следующих задач.

1. Создание организационной структуры. Этот процесс разумно начинать с назначения ответственного лица или создания ответственного исполнительного органа за весь бюджетный процесс.

2. Определение целевых ориентиров организации, отражающих результаты формирования стратегического проекта развития и среднесрочного плана.

3. Совершенствование финансовой структуры для решения задач организуемого бюджетного управления предприятия. Финансовая структура организации определяет центры финансовой ответственности, отвечающие за формирование и исполнение бюджета и за достижение ключевых показателей эффективности, отображающих эффективность и результативность организации, ее структурных подразделений, личной эффективности работников. В разрезе всех центров финансовой ответственности целесообразно выделить функциональные центры ответственности, представляющие собой дополнительный аналитический разрез в системе финансово-экономического планирования и оценки деятельности и отвечающие за достижение целей функционального направления в разрезе всех уровней центров финансовой ответственности.

4. Создание нормативно-методической базы системы бюджетирования.

Нормативно-методическая база формируется в результате разработки и внедрения следующих документов:

1. Стандарт формирования бюджета организации. Этот документ устанавливает комплекс процедур, норм, правил, требований к выполнению задач и этапов процесса, а также роли, порядка взаимодействия и ответственности структурных подразделений и лиц при выполнении задач и этапов процесса.

Стандарт формирования бюджета организации определяет:

- участников процесса подготовки и согласования бюджета организации;
- последовательность и взаимосвязь этапов процесса бюджетирования;
- ответственность и порядок действий участников процесса бюджетирования на каждом из этапов процесса;
- взаимодействие между участниками процесса бюджетирования;
- входящие и исходящие материалы (документы, файлы и информация), их источники и получатели на каждом этапе процесса бюджетирования;
- рекомендуемую процедуру подготовки бюджетов в центрах финансовой ответственности.

2. Стандарт проведения план-факт анализа и формирования консолидированного отчета об исполнении бюджета.

3. Положение о бюджетном комитете организации. Бюджетный комитет организации – коллегиальный орган при генеральном директоре, занимающийся организацией процессов бюджетирования и формирования среднесрочного плана, предварительным согласованием проектировок результатов данных процессов, разработкой стандартов и регламентов бюджетирования и среднесрочного планирования, а также подготовкой согласованных проектов решений по вопросам бюджетирования и среднесрочного планирования.

4. Регламент бюджетного планирования и контроля (бюджетный регламент) – документ, определяющий на ближайший календарный год сроки выполнения задач в рамках формирования бюджета организации. В ней указываются должностные лица, структурные подразделения организации, ответственные за их исполнение. Бюджетирование как процесс и система формирования, согласования, консолидации и утверждения бюджета, а также контроль за его исполнением, включающий лимитирование затрат, подготовку прогнозов исполнения и отчетов о фактическом исполнении, а также анализ отклонений план-факт, функционирует в краткосрочном (годовом) периоде. Но специфика организации и особенности макроэкономической среды могут влиять на установление сроков бюджетного периода, что должно найти свое отражение в регламенте бюджетного планирования и контроля.



5. Методика планирования бюджетных показателей является неотъемлемой частью общей нормативно-методической базы системы бюджетирования организации и применяется совместно с другими методическими документами. Методика планирования бюджетных показателей устанавливает единые методологические принципы и подходы к планированию, единые правила расчета показателей бюджетов, унифицированный набор плановых и бюджетных форм.

6. Политика финансово-экономического планирования и оценки деятельности организации устанавливает набор руководящих принципов, ключевых допущений, правил и верхнеуровневых методических рамок по отношению к финансово-экономическому планированию и оценке деятельности организации и определяет:

- принципы финансово-экономического планирования и оценки деятельности;
- горизонты планирования и их взаимоувязку;
- объекты планирования и оценки деятельности;
- процессы финансово-экономического планирования и оценки деятельности;
- набор отчетности, используемой для оценки деятельности;
- систему ключевых показателей эффективности, используемую для оценки эффективности процессов финансово-экономического планирования и оценки деятельности;
- перечень положений и стандартов, детально регулирующих исполнение процессов системы финансово-экономического планирования и оценки деятельности.

7. В дополнение должны быть определены входные параметры бюджетирования, необходимые для формирования результатов всех горизонтов планирования:

- макропараметры – макроэкономические показатели, характеризующие планируемое состояние и динамику развития мировой экономики и экономики Российской Федерации, оказывающие влияние на хозяйственную деятельность организации, но не входящие в сферу влияния руководства организации (курсы валют, экономические индексы, тарифы естественных монополий и др.);

- сценарные условия – набор прогнозируемых показателей внешней и внутренней среды в числовом и качественном выражении, описывающих хозяйственную деятельность организации в рамках определенного сценария и учитываемых при формировании бюджетов (объемы производства, прогнозы запуска или закрытия смежных предприятий, программа развития, прогнозы тарифов и цен на основные материалы, прогнозы выхода на рынок новых продуктов и услуг, прогнозы развития техники и технологий в основной сфере деятельности и смежных отраслях и т. д.).

### **Модель инновационного роста на основе НИОКР**

Задача инновационного развития экономики страны является одной из актуальнейших задач практически для любой страны мира, в том числе и для Российской Федерации. Существуют экономические теории, моделирующие процесс получения инноваций и позволяющие анализировать факторы, оказывающие значимое влияние на инновационное развитие страны.

Одной из моделей такого рода является модель «Роста через созидательные разрушения» Ф. Агийона и П. Ховитта [3]. Модель предполагает участие трех классов работников (неквалифицированные работники, квалифицированные работники и специализированные работники) и множества фирм, производящих какой-то продукт. Любая фирма может захватить монопольную власть на рынке, если сможет применить в своем производстве инновационное новшество. Однако фирма, захватившая монопольную власть, не может оценить длительность своей монополии на рынке, поскольку в любой момент времени может появиться более совершенная инновация. Устаревшие инновации, при этом, становятся общедоступными. На основе модели авторы пришли к выводу, что принципиальными условиями появления в стране инновационного производства являются наличие конкуренции в стране, наличие достаточного уровня образования (бакалаврского уровня – для догоняющей страны и пост-бакалаврского уровня – для лидирующей страны) и макроэкономической политики, направленной на укрепление патентного права. На наш взгляд, модель многое теряет из-за отсутствия внешних эффектов. Инновации приходят непосредственно из фирмы, заинтересованной в получении монопольной власти. Непонятна роль исследовательских институтов. На наш взгляд, именно они должны являться источниками инноваций. Кроме того, не понятно, почему общий уровень технологического развития никак не сказывается на инновационной способности страны.

Инновационному развитию страны посвящена статья В.М. Полтеровича [2], в которой рассматриваются проблемы формирования национальной инновационной системы; объектом изучения исследователя является Российская Федерация. Предпосылки работы схожи с выводами Ф. Агийона и П. Ховитта, так как в работе также говорится о том, что на начальной стадии инновационная политика должна предусматривать создание механизмов, позволяющих наращивать абсорбционную способность страны, а по мере приближения к мировой «технологической границе» следует постепенно вводить институты собственного инновационного развития.

Для реализации подобной политики автор предлагает использовать методы интерактивного планирования. В качестве основного подхода к формированию национальной инновационной системы В.М. Полтерович предлагает ориентироваться на эволюционный подход, на заимствования технологий, строительство кластеров китайско-индийского типа, постепенное переоснащение производства. Основным игроком на первой стадии должны стать большие фирмы; по мере приближения к технологической границе будет усиливаться роль малого бизнеса. Мы согласны с большинством заключений В.М. Полтеровича, но существенным недостатком его работы, на наш взгляд, является отсутствие единой обобщающей модели.

В.Д. Матвеев и А.С. Нестеров [1] моделируют поведение основных участников сектора НИОКР: фирм-разработчиков, квалифицированных работников, государственного регулятора. В статье приводится сравнение секторов НИОКР в странах мира, история развития российского сектора инноваций. Для численной оценки влияния инноваций на экономический рост в статье взята модифицированная модель Солоу, зависящая от параметров сектора НИОКР. В результате оказалось, что доля факторов, объясняющих работу НИОКР, в 2004 году изменилась по сравнению с аналогичными показателями 1985 года. Кроме того, в исследовании эконометрически доказано, что работа сектора НИОКР отличается от работы других секторов и экономики в целом. Авторы объясняют это тем, что количество сотрудников НИОКР определяется уровнем населения страны, а валовые инвестиции в сектор сильно зависят от ВВП страны. Также авторы приходят к выводу, что в рамках модели авторские гонорары и лицензионные выплаты в итоговой спецификации являются хорошим способом оценивания вклада инноваций в экономический рост. Статья посвящена сектору НИОКР, но в ней нет агрегированной модели связи развития НИОКР с экономическим ростом страны.

В нашей работе исследуется модель, описывающая процесс достижения инноваций, и то, как инновации влияют на основные экономические параметры страны. В модели различаются «имитации» и «инновации».

Следует пояснить, что в модели называется «имитациями», а что «инновациями». «Имитации» — это заимствования нужной технологии и улучшения производственной функции фирмы, не меняющие её форму. Можно привести следующий пример «имитаций». На петербургском заводе «Coca-Cola» в процессе производства продукта остаются большие объёмы неиспользованной воды. Эта неиспользованная вода используется для мойки автомашин, занимающихся развозкой товара. «Имитации» в этом случае никак не влияют на производственную функцию фирмы, но уменьшают функцию издержек завода.

«Инновации» – это принципиально новые нововведения.

В предлагаемой модели присутствуют внешние эффекты. Своей деятельностью научно-исследовательский корпус поднимает уровень страны в целом, а не какой-то отдельной фирмы.

Пусть в стране существует некоторая агрегированная фирма. Время дискретное. Фирма производит один продукт, который является единственным продуктом потребления в стране. Фирма способна улучшать свою производственную функцию путем улучшения научно-технического состояния  $\tilde{A}_i$ . Научно-техническое состояние может быть улучшено путем «имитаций», приходящих из фирмы, и через инновации, приходящих из научно-исследовательского корпуса страны. Инновации поднимают средний научно-технический уровень страны. Фирма испытывает конкуренцию со стороны внешней фирмы. Научно-техническое состояние внешней фирмы принимается за максимальное в текущий период времени, то есть научно-техническое состояние внешней фирмы – технологическая граница  $\tilde{\bar{A}}_i$  в текущий момент времени  $i$ .

В экономике существуют три типа работников: квалифицированные работники, неквалифицированные работники, научные работники. Неквалифицированные работники занимаются производством продукта фирмы согласно производственной функции в данный момент времени. Численность неквалифицированных работников равна  $N_{UC}$ . Численность квалифицированных работников равна  $N_C$ . Квалифицированные работники занимаются «имитациями», улучшая научно-техническое состояние и производственную функцию фирмы:  $\tilde{A}_i = \bar{A}_i + \delta_i A_i$ . При этом, улучшения происходят нелинейным образом. Функция  $\delta$  является функцией расстояния среднего научно-технологического уровня страны до технологической границы  $\frac{\bar{A}_i}{\tilde{\bar{A}}_i}$ . В самом деле, улучшать производственную функцию проще,

находясь вдали от технологической границы. При этом, можно пользоваться опытом передовых производственных стран. В литературе этот эффект называется «преимуществом аутсайдера».

Численность научных работников составляет  $N_{SC}$ . Научные работники занимаются улучшением среднего производственного уровня страны  $\bar{A}_i$  в каждый период времени. Средний научно-технологический уровень улучшается нелинейным образом:  $\bar{A}_i = \varphi \bar{A}_{i-1}$ . Функция  $\varphi$  является функцией расстояния среднего научно-технологического уровня страны до

технологического фронта  $\frac{\bar{A}_i}{\tilde{A}_i}$  и от численности научно-исследователь-

ского сектора  $N_{SC}$ . В самом деле, логично предположить, что «локальные» инновации страны также проще делать, находясь вдали от технологической границы. Кроме того, логично, что численность научных работников положительным образом связана с величиной научно-технического состояния страны.

В модели считается, что квалифицированные и научные работники могут свободно переходить в соответствующие категории.

Задача фирмы – максимизировать свою прибыль. То есть, необходимо решить следующую оптимизационную задачу:  $F(K, A_i N_{UC}) - w_C N_C - w_{UC} N_{UC} - qt \rightarrow \max$ , где  $w_C$ ,  $w_{UC}$  – соответственно заработные планы квалифицированных и неквалифицированных работников;  $q$  – количество производимого фирмой товара;  $t$  – налоговая ставка на единицу товара.

Деятельность научно-исследовательского корпуса финансируется из собранных налогов. При этом не вся сумма налога приходится на их зарплату:  $w_{SC} N_{SC} = (1 - k)qt$ . Параметр  $k$  является коэффициентом искажения налоговых платежей. Он отражает уровень коррупции в стране. Параметр  $k$  считается в модели постоянной величиной.

В экономике единственным товаром потребления является продукт, произведенный внутренней фирмой или аналогичной внешней фирмой. Потребителями товара являются работники внутренней фирмы. Следовательно, суммарное потребление товара в денежном эквиваленте равняется:  $(1 - s)(w_C N_C + w_{UC} N_{UC} + w_{SC} N_{SC})$ , где  $s$  – норма сбережения в стране.

Внутренняя фирма испытывает конкуренцию со стороны внешней фирмы. Доля, занимаемая на рынке, внешней фирмой определяется расстоянием среднего научно-технологического уровня страны до технологической границы  $\frac{\bar{A}_i}{\tilde{A}_i}$ . Доля рынка внешней фирмы равняется  $1 - \frac{\bar{A}_i}{\tilde{A}_i}$ . Если

научно-технический уровень страны равен технологической границы, то на рынке нет внешних фирм (например, рынок Японии). Если  $\bar{A}_i < \tilde{A}_i$ , то на рынке присутствует только внешняя фирма.

Таким образом, на рынке своей страны внутренняя фирма получает  $\frac{\bar{A}_i}{\tilde{A}_i} (1 - s)(w_C N_C + w_{UC} N_{UC} + w_S N_S)$ .

В дальнейшем мы планируем исследовать основные свойства приведенной выше модели. Конечная цель работы заключается в том, чтобы на основе этой модели показать, как инновации влияют на основные экономические показатели страны, при условии предполагаемой структуры достижения инноваций.

### **Библиографический список**

1. Матвеев В.Д., Нестеров А.С. Моделирование инновационной деятельности и экономического роста (случай России). Экономико-Математические исследования // Математические модели и информационные технологии. – 2009. – № 7. – С. 70-105.
2. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. – 2009. – № 2. – С. 3-18.
3. Aghion P, Howitt P. A model of growth through creative destruction // Econometrica. – Vol. 60. – № 2 (March, 1992). – P. 323-351.

***Ю.А. Бильгаева,***  
ассистент,  
***К.А. Спиридонов,***  
студент

### **Проблемы учета непроизводственных потерь**

Потери в производстве часто являются неотъемлемой частью производственного цикла, если они обусловлены технологическим процессом. Если же потери вызваны нарушением технологического процесса, их следует рассматривать как исключительно негативное явление, с которым необходимо бороться. Целью финансового бухгалтерского учета, прежде всего, является правильная классификация выявленных потерь в производстве и их корректное отражение в учете. Вопросом минимизации потерь занимается менеджмент организации и управленческий учёт. Но в то же время ясно, что от брака и нетехнологических потерь страдает не только репутация организации: больше времени и усилий требуется на выявление, исправление и отражение потерь в учете. Чтобы свести к минимуму повторное появление брака, следует отыскать и устранить причину его возникновения и установить виновных лиц. Ими могут оказаться работники предприятия, поставщики материалов и комплектующих и т. д. Для определения причин появления дефектной продукции на предприятии должна быть создана комиссия. Если ответственным за брак оказался работник

фирмы, то отвечать за свои действия он будет в соответствии со статьей 156 Трудового кодекса Российской Федерации. Хорошим инструментом уменьшения количества брака может послужить введение дифференцированной заработной платы. Так, в случае исправимого брака работник получит зарплату, но по сниженным расценкам (в зависимости от степени годности бракованной продукции к использованию). А если брак неисправим, то виновник не получит за выполненную работу вообще ничего. Более того, его можно привлечь к материальной ответственности за причиненный организации урон. Правда, взыскать с сотрудника можно только прямой действительный ущерб, размер которого определяется работодателем в соответствии с нормами трудового законодательства. Требовать упущенную выгоду предприятие не имеет права. Проблемой для организации может стать и то, что работник может не согласиться с решением работодателя. Тогда точку в их споре поставит только суд, что может быть невыгодно организации из-за временных потерь. Возможна и обратная ситуация, когда сотрудник, на счету которого по истечении месяца не оказалось ни одного бракованного изделия, сверх нормы, может получать материальное поощрение. Таким образом, материальное стимулирование может помочь сократить количество брака в производстве и расходы, связанные с возникшим браком. Необходимо отметить, что для организаций и работников было бы намного проще, если бы в законодательстве были бы четко прописаны критерии применения взыскательных мер с сотрудников. Но на данный момент такие критерии отсутствуют.

Еще одной немаловажной проблемой является собственно сохранность материальных запасов на предприятии. Для обеспечения сохранности, правильной приемки, хранения и отпуска ценностей, а, следовательно и сокращения потерь, необходимо оптимизировать производственный процесс, а также внедрять эффективные формы предварительного и текущего контроля за соблюдением норм запасов и расходом материалов.

В условиях повсеместного применения персональных компьютеров можно отказаться от ведения карточек складского учета, заменив их электронными носителями. Это позволит снизить влияние человеческого фактора.

В целях эффективного контроля и предотвращения хищений на предприятии полезно введение системы материально ответственных лиц, материально заинтересованных в минимизации таких потерь.

Основополагающей проблемой учета потерь в производстве является наличие нескольких теоретических трактовок потерь от брака и их противоречивость. Так, существует правило, сформулированное Х. Гантом в рамках концепции стандарт-кост, утверждающее, что все расходы сверх установленных норм должны относиться на виновных лиц и никогда не включаться в счета, отражающие затраты, то есть потери вообще, а тем

более потери от брака не могут трактоваться как расходы и никакого отношения к себестоимости готовой продукции они не имеют.

Значение правила Ганта резко контрастирует с традиционным мнением, выраженным Д. Никольсоном и Д. Рорбахом: «В себестоимость продукции следует включать полностью все расходы по ведению предприятия, если только хотят получить действительную себестоимость», то есть все потери от брака есть производственные расходы, они, так или иначе, неизбежны в любом предприятии – в одном меньше, в другом больше, следовательно, они составляют органическую часть себестоимости готовой продукции.

В нашей стране принято пользоваться правилом Никольсона и Рорбаха. И стоимость забракованных изделий, и расходы по исправимому браку в конечном итоге попадают в дебет счета 20 «Основное производство» и, следовательно, потери от брака включаются в состав себестоимости готовой продукции. Сумма этих потерь представляет собой сальдо по дебету счета 28 «Брак в производстве», т. е. это величина потери, которую не удалось возместить. Такой порядок учета потерь от брака регламентирован Постановлением правительства РФ от 05.08.1992 № 552 и разработанными министерствами и ведомствами в соответствии с данным Постановлением методическими рекомендациями по учету затрат по производству продукции, а также Приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н. Однако, исходя из весьма успешной практики применения метода стандарт-кост за рубежом, представляется логичным, чтобы оба эти метода имели право на жизнь, и способ учета потерь должен устанавливаться только руководством организации, исходя из стратегии, принятой руководством.

Еще одной важной проблемой при учете потерь в производстве и торговле являются расхождения налогового законодательства с методами ведения бухгалтерского учета. Например, одним из самых крупных видов потерь в розничной торговле составляют потери от воровства товаров покупателями в магазинах самообслуживания. В настоящее время эти потери списываются на расходы магазинов, но не учитываются при налогообложении прибыли, поскольку о них конкретно в НК РФ ничего не сказано. С точки зрения здравого смысла, это совершенно неправильно. В статье 252 НК РФ говорится, что при расчете налоговой базы в уменьшение доходов могут приниматься во внимание обоснованные и документально подтвержденные расходы. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение доходов. Последнее утверждение очевидно и не требует доказательств: ясно, что магазин продает товары с целью получения прибыли.



## Библиографический список

1. Счет 20 «Основное производство» в новом плане счетов [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [М.], 2001 – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document.jsp?ID=139>
2. Учет технологических потерь [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [М.], 2006 – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-892>
3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
4. От брака до качества один шаг [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – [СПб.] – Юридический гид Санкт-Петербурга, 2009 – Режим доступа: <http://www.lawlinks.ru/print.php?id=183574>
5. Налоговый кодекс Российской Федерации.
6. Постановление Правительства РФ от 05.08.1992 № 552 (ред. от 22.11.1996). Об утверждении положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли.

**Ю.А. Бильгаева,**  
ассистент,  
**К.А. Спиридонов,**  
студент,  
**Е. Овчинникова,**  
студент

## Реорганизация: проблемы для бухгалтера

В условиях постепенного выхода из экономического кризиса многие руководители прибегают к реорганизации своих фирм в целях оптимизации расходов, расширения бизнеса или как вариант ухода от налогов. При этом существует достаточно много подводных камней, с которыми сталкивается бухгалтер предприятия, вовлеченный в этот непростой процесс.

Всего ГК РФ предусматривает пять форм реорганизации:

- слияние;
- присоединение;
- разделение;
- выделение;
- преобразование.

Рассмотрим подробнее слияние. Это процесс создания нового юридического лица путем слияния нескольких организаций, при этом последние ликвидируются, а вновь созданное предприятие становится их правопреемником.

После принятия решения о реорганизации в течение трех дней поставить в известность ИФНС. Далее реорганизуемая организация в течение 30 дней со дня принятия решения о реорганизации обязана письменно уведомить об этом своих кредиторов и дебиторов и опубликовать сообщение о принятом решении в органе печати, в котором публикуются данные о государственной регистрации юридических лиц (журнал «Вестник государственной регистрации»).

Основной документ, регламентирующий процедуру реорганизации и особенности её документального оформления, – это Методические указания по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций, которые утверждены Приказом Минфина России от 20.05.2003 № 44н (далее – Методические указания). Но, несмотря на то, что практически все действия регламентированы, в каждом конкретном случае возникает масса проблем и нерешённых вопросов.

Один из первых вопросов, интересующих бухгалтера, – будет ли проводиться налоговая проверка. Согласно ст. 89 НК РФ, выездная налоговая проверка в связи с реорганизацией или ликвидацией фирмы может проводиться независимо от времени проведения предыдущей проверки. Но на практике в девяти случаях из десяти она не проводится. Скорее всего, это связано с тем, что при реорганизации уплата налогов, пеней и штрафов все равно возлагается на правопреемника, и налоговая служба сможет проверить это предприятие в любой момент. В связи с этим в России существует практика, когда руководитель, желая избавиться от «проблемной» компании, переписывает её на третье лицо. В итоге, предприятие так и остается висеть в ЕГРЮЛе, не пройдя налоговой проверки.

Следующей проблемой, с которой сталкивается бухгалтер, является адаптация учета объединяемых организаций и постановка на общие «бухгалтерские рельсы». Этот вопрос очень актуален, потому что объединить различные виды деятельности и поставить их на единую информационную базу не так просто. Зачастую приходится начинать ведение учета в разных программах, или даже восстанавливать бухгалтерский учет в одной из организаций, что осложняет работу бухгалтерской службы.

С этим же связана проблема адаптации плана счетов и учетных политик. Например, торговля, где нет 10-х и 20-х счетов, как на производственном предприятии, а все товары отражаются на счете 41.

Есть еще один вопрос, который касается того, что делает предприятие после утверждения передаточного акта, но до того, как слияние про-

изойдет физически. Продолжает ли оно свою деятельность, и если да, то как это впоследствии отразится в учете?

Что касается передаточного акта, это документ предоставляется в налоговый орган вместе с пакетом иных документов для регистрации реорганизации. Прекращение деятельности юридического лица происходит с внесением соответствующей записи в ЕГРЮЛ и получением свидетельства о прекращении деятельности юридического лица. До этого момента все операции, связанные с текущей деятельностью реорганизуемых предприятий, а также расходы в связи с реорганизацией, произведенные в период с даты утверждения передаточного акта, отражаются в заключительной бухгалтерской отчетности предприятий, прекращающих свою деятельность. Эта отчетность составляется на день, предшествующий внесению в Реестр записи о возникшей организации.

Реорганизация, при условии, что она продумана руководством до мелочей, может стать очень полезным, а иногда и спасительным решением. Но слишком часто, проводя реорганизацию, компании просто копируют схемы реорганизации, зарекомендовавшие себя как успешные, не понимая, что действуют в совершенно иных условиях. Реорганизация никогда не бывает легкой. Выявить и эффективно использовать все необходимые для успеха условия – трудная задача, и лишь немногим компаниям удастся избежать ошибок на этом пути. Но, как показывает опыт, именно эти немногие и добиваются устойчивых организационных изменений и соответствующих стратегических результатов.

Таким образом, есть свои плюсы и минусы избавления от налоговых проблем с помощью реорганизации, и в каждом случае все вышеуказанные риски нужно оценивать отдельно. А еще лучше вспомнить про возможность аутсорсинга и доверить это нелегкое дело профессионалам.

**О.Ю. Бороздина,**  
канд. техн. наук, доцент

### **Энергетика России в период кризиса и восстановления: современное положение и тенденции**

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) России играет важную роль в экономике России. ТЭК обеспечивает 29,5% ВВП и 41,5% налоговых поступлений с учетом таможенных платежей в бюджетную систему Российской Федерации, доля в общем объеме экспорта составляет 66%. Кроме того, энергетический сектор России является наиболее интегрированным в мировой рынок. На современном этапе перед энергетическим сектором России стоят две задачи, имеющие общемировое значение: пре-

одоление негативных последствий глобального экономического кризиса; формирование материальной основы посткризисного развития. Влияние мирового кризиса на секторы ТЭК России проявилось в разной степени. В большей мере кризис отразился в энергетической, газовой и угольной отраслях. На нефтегазовый комплекс России влияние его оказалось не столь ощутимым.

В первую очередь надо отметить снижение выработки электроэнергии и электропотребления в России. Если за последние восемь лет наблюдался стабильный рост производства электроэнергии в России и средний темп роста за период 2000–2008 гг. составил 2,0%, то выработка электроэнергии за 2009 г. составила 978,6 млрд кВт·ч, что на 4,8% меньше, чем в 2008 г. (рис. 1).

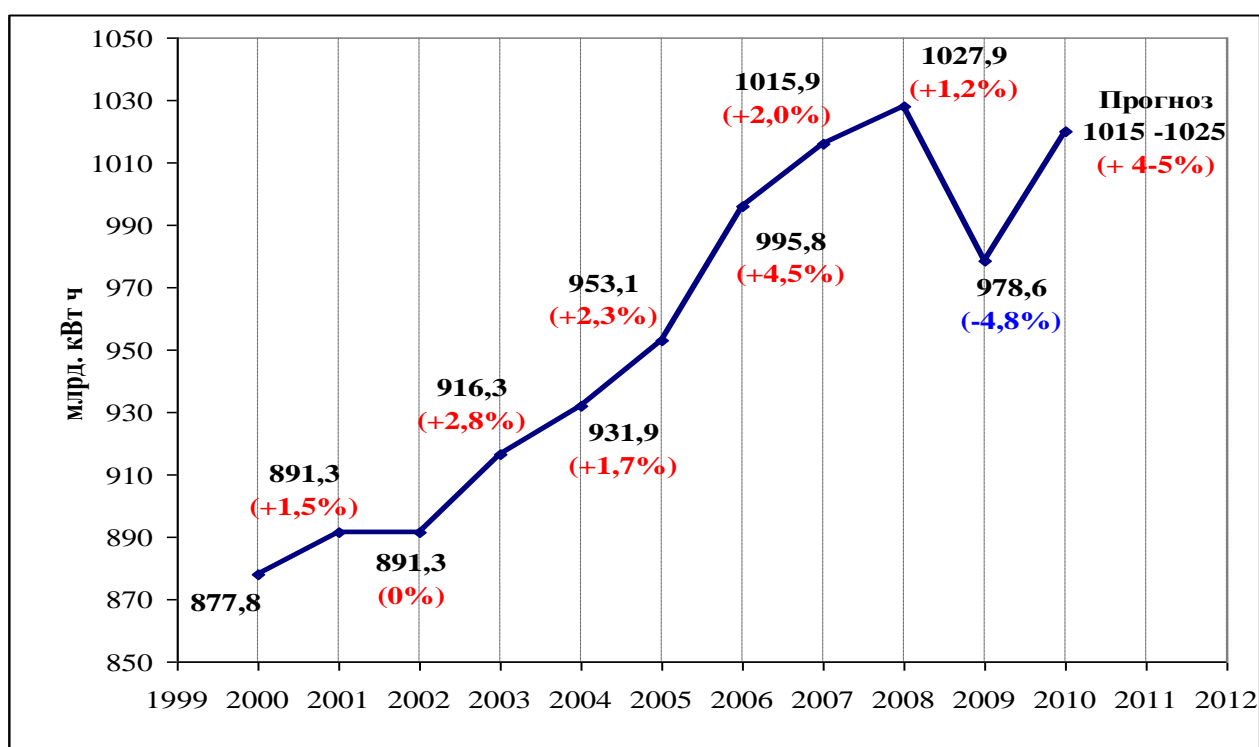


Рис. 1. Динамика выработки электроэнергии за 2000–2009 гг.

Потребление электроэнергии в 2009 году в целом по России составило 964,4 млрд кВт·ч, что на 4,6% меньше объема потребленной электроэнергии в 2008 году<sup>1</sup>. Начиная с 2010 года, прогнозируется ежегодное увеличение электропотребления на 4-5%.

На рис. 2 представлена динамика выработки электроэнергии по месяцам за 2008–2010 гг. 2008 г. — год, предшествующий экономическому

<sup>1</sup> [http://www.minenergo.gov.ru/press/company\\_news/4204.html](http://www.minenergo.gov.ru/press/company_news/4204.html)

кризису в России, 2009 г. – кризисный год и 2010 г. – год после кризиса в электроэнергетике, так как наблюдаются положительные изменения. В последние 3 месяца 2008 года началось падение производства электроэнергии, причиной которого явилось снижение спроса на энергию. Эта тенденция наблюдается до ноября 2009 года, когда вместе с оживлением экономики возобновился и рост производства электроэнергии. Так, в июне 2010 года выработка электроэнергии в России в целом составила 71,2 млрд кВт·ч, что на 3,2% больше, чем в июне 2009 года. Это служит сигналом того, что ситуация со спросом на электроэнергию после наихудшей фазы кризиса постепенно стабилизируется.

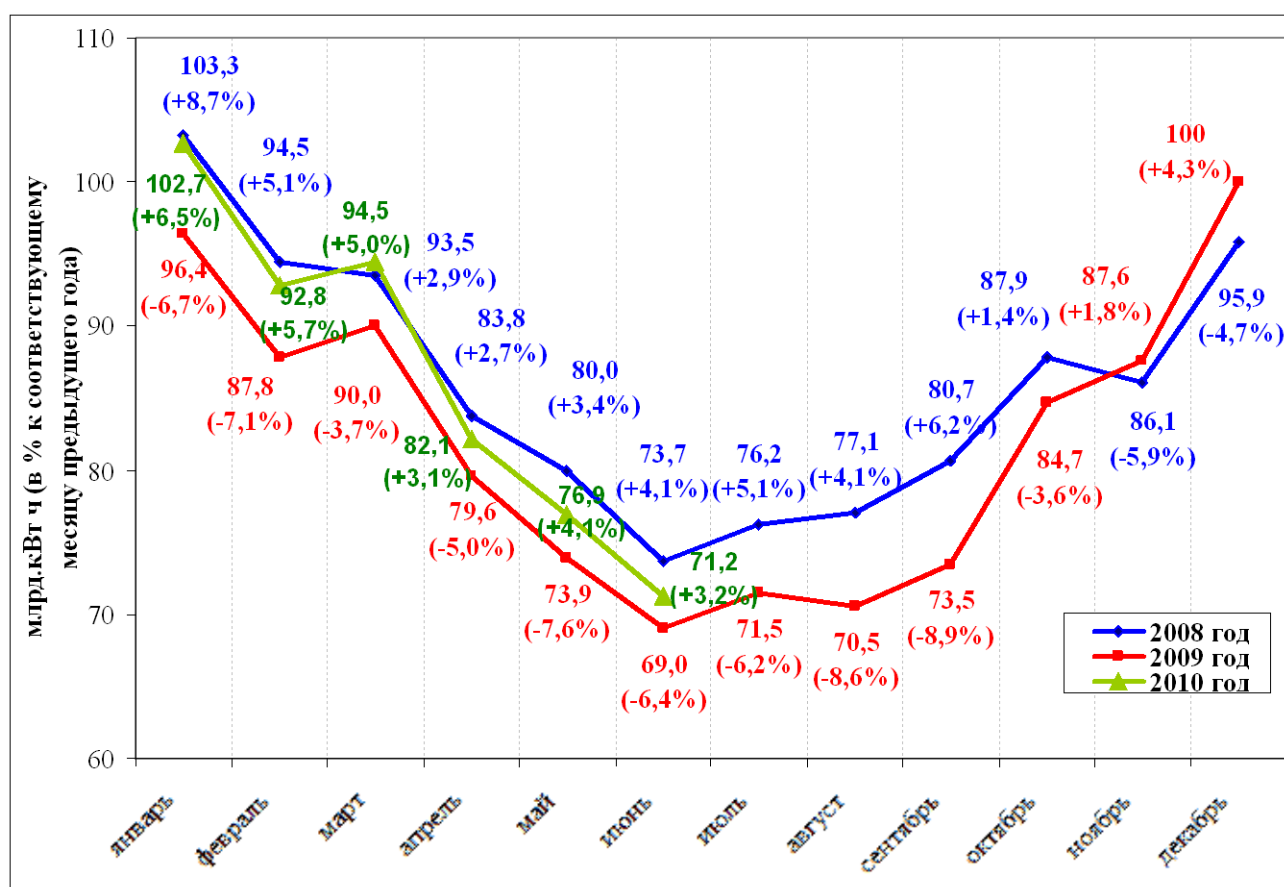


Рис. 2. Динамика выработки электроэнергии по месяцам за 2008–2010 гг.

Значительные ухудшения в ТЭК были в газовом секторе. Потребление газа в странах дальнего зарубежья сократилось в 2009 году на 8,1%, а экспорт российского газа понизился на 10,3%. В 2009 г. на 12% снизился суммарный объем добычи газа в стране. Причины, усложнившие работу газовой отрасли, следующие: снижение потребления газа как внутри страны, так и в основных зарубежных странах-импортерах российского газа; ухудшение конъюнктуры для российского трубопроводного газа на рын-

ках Европейских стран дальнего зарубежья; максимально возможное использование европейскими странами в I квартале 2009 г. запасов газа из подземных хранилищ.

Экономические условия в 2009 году для угольной отрасли складывались очень неблагоприятно. Уменьшение спроса на энергетические угли (более чем на 15%) и коксующиеся угли (на 2,3%) и цен (на энергетические угли на 7,5% и на угли для коксования на 50%) привело к сокращению сальдированного финансового результата в целом по отрасли почти в 10 раз. Инвестиции в основной капитал угольных компаний сократились в 2009 г. на 30% по сравнению с 2008 г. Это особенно отрицательно сказалось на обновлении производства и использовании дорогостоящего импортного оборудования.

Благодаря своевременным мерам государственной поддержки нефтяная отрасль смогла в условиях резкого падения цен на нефть увеличить в 2009 году объем добычи нефтяного сырья. Поддержка государства заключалась в снижении ставки налога на добычу полезных ископаемых и установление нулевой ставки таможенной пошлины при вывозе нефти, добываемой на месторождениях Восточной Сибири.

Объем экспорта нефти в 2009 г. повысился на 3,3% по сравнению с 2008 г. За прошедшие месяцы 2010 г. этот рост продолжился с темпом 1,1%. Следует отметить основные факторы увеличения производства нефтяного сырья: освоение новых месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока; стабилизация объемов добычи вертикально-интегрированных нефтяных компаний после нескольких лет падения производства; окончание строительства нефтепроводной инфраструктуры и обеспечение добычи в рамках проекта «Сахалин-2». Все крупные инфраструктурные проекты продолжают реализовываться в намеченные сроки, по ним ведутся полномасштабные работы.

В заключение подчеркнем, что для создания инновационного и эффективного энергетического сектора страны, обеспечивающего потребности экономики в энергоресурсах, и отвечающего внешнеэкономическим интересам России, необходимо: повышение эффективности добычи, переработки, транспортировки и использования топливно-энергетических ресурсов; модернизация на основе масштабного технологического обновления; формирование устойчивой благоприятной институциональной среды в энергетической сфере; повышение экономической и экологической эффективности энергетики; дальнейшая интеграция российской энергетики в мировую энергетическую систему.

**М.В. Боченина,**  
канд. экон. наук, доцент

## **Российский рынок жилья**

Рынок жилья в России начал формироваться с 1991 г., когда в стране стартовала безвозмездная приватизация жилья. К началу 2010 г. 72% помещений, подлежащих приватизации, перешли в собственность граждан. В период с 1991 г. до 2010 г. жилой фонд РФ увеличился на 727,5 млн кв. м, а численность населения сократилась на 6,3 млн чел. В настоящее время в среднем на одного россиянина приходится 22 кв. м общей площади жилых помещений. Это вроде бы неплохо, но в два раза меньше, чем в среднем по европейским странам.

Одним из факторов развития рынка жилья выступают банковские кредиты. Глобальный финансовый кризис привел к снижению активности на рынке жилищного кредитования. Объем выданных жилищных кредитов в 2008 г. достиг 21 млрд евро, а их количество составило 507 тыс. ед. кредитов, т. е. средняя сумма кредита – 41 тыс. евро. Число выданных жилищных кредитов в 2009 г. составило всего лишь 178 тыс. ед. общим объемом 4 млрд евро. Кризис сказался на жизненном уровне россиян. Доля населения РФ, живущего за чертой бедности, с 13,4% в 2008 г. возросла до 17% в 2009 г.

Средние цены на рынке жилья в РФ в 2009 г. достигли 1200 евро за кв. м, и в 2010 г. начали снижаться.

Наибольший объем введенной общей площади жилых помещений, с момента формирования рынка в РФ, пришелся на 2008 г. 64 млн кв. м, а под влиянием финансового кризиса в 2009 г. этот показатель снизился на 10%. Сохраняется неравномерность жилищного строительства на рынке РФ. Больше всего строят в Московской области, где на одного жителя приходится 1,2 кв. м общей площади вводимого жилья. В среднем по РФ этот показатель составляет 0,4 кв. м на душу населения.

Развитие российского рынка жилья в целом зависит не только от ситуации, складывающейся в жилищном строительстве РФ, но и от жилищной политики региональных властей, а также от инвестиционного климата в регионе.

Состояние регионального рынка жилья полезно оценить с помощью интегрального показателя. Мы предлагаем включить в интегральный показатель жилищного рынка в регионе 10 факторов, нацеленных на описание как состояния жилищной сферы, так и социального и инвестиционного климата региона. Среди них выделяются как позитивные, так и негативные факторы.

Позитивные факторы:

- обеспеченность населения жильем, измеряется как общая площадь жилых помещений на душу населения;
- строительство нового жилья, т. е. ввод общей площади жилых помещений на душу населения;
- количество выданных жилищных кредитов на душу населения;
- размер вклада физических лиц в кредитных организациях на душу населения;
- уровень жизни населения региона, измеряемый отношением средней величины располагаемых доходов к величине прожиточного минимума;
- объем платных услуг населению, выраженный как стоимость объема платных услуг на душу населения;
- экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье, т. е. экспорт из региона в долларах на душу населения;
- уровень развития малого предпринимательства, т. е. доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых.

Негативные факторы отражают уровень некоммерческих инвестиционных рисков в регионе и включают следующие показатели:

- доля малоимущего населения;
- доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума;
- уровень безработицы;
- численность безработных к численности экономически активного населения.

Мы провели стандартизацию факторов, разделив их значения для региона на среднероссийскую величину соответствующего показателя. Понятно, что значение каждого частного показателя в среднем по РФ равно единице. Интегральный показатель потенциала жилищного рынка для каждого региона нашли, как среднее значение всех стандартизованных факторов.

Ряд регионов не были включены в рассмотрение из-за отсутствия необходимой статистической информации. Всего нами рассмотрено 78 регионов. В тринадцати регионах потенциал развития жилищного рынка превышает средний российский уровень, еще в семи приближается к нему. К лидерам относятся Москва, Ханты-Мансийский АО, Санкт-Петербург, Сахалинская область. Аутсайдерами являются четыре региона: республики Алтай, Калмыкия, Тыва и Ингушетия. В этих регионах низкий уровень жизни населения, доля малоимущих и уровень безработицы в несколько раз превышает средний показатель по РФ и, как следствие, для этих территорий характерно незначительное число полученных жилищ-



ных кредитов, а также минимальные возможности к накоплению: размер вклада в кредитных организациях не превышает 20% среднего значения по РФ.

В целом на региональных рынках жилья наблюдается ситуация, которая свидетельствует о необходимости поиска новых путей развития с учетом социальных и инвестиционных ресурсов в регионах.

**Н.В. Бурова,**  
д-р экон. наук, доцент,  
**А.И. Ефимова,**  
соискатель

### **Роль системы менеджмента управляющей компании в деятельности холдинга**

В последнее время корпоративный мир захлестнула волна объединений, слияний и поглощений. Объединяются все: автомобилестроители, связисты, энергетики, финансисты и т. д.

Холдинговые компании возникают по всему миру под влиянием общих для всех стран процессов интеграции.

Холдинговая компания – это система коммерческих организаций, которая включает в себя «управляющую компанию», владеющую контрольными пакетами акций и/или паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции. Дочерним же признаётся хозяйственное общество, действия которого определяются другим (основным) хозяйственным обществом или товариществом либо в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключённым между ними договором, либо иным образом.

Холдинговые компании образуются для определенной цели: завоевание новых секторов рынка и/или снижение издержек. Оба этих фактора повышают стоимость компании, ее капитализацию и для достижения этой цели необходима эффективная работа всей системы – управляющей компании и дочерних предприятий, а не только управляющей компании.

Большинство современных холдингов, даже небольших, имеют в своей структуре управляющую компанию. Она играет роль своеобразной штаб-квартиры, в которой принимаются наиболее важные решения, касающиеся стратегического развития компании, а иногда и оперативного управления. При создании управляющей компании следует четко представлять себе цели создания, структуру, а также специфику ее использования.

Законодательно понятие «управляющая компания» определено только для целей управления имуществом в инвестиционных фондах, кредитных, лизинговых компаниях и управления средствами негосударственных пенсионных фондов. Именно эти компании занимаются управлением инвестиционными средствами.

В рамках этих целей под управляющей компанией понимается юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством РФ и имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Инвесторы, работающие с предприятиями реального сектора экономики, также создают такие компании для управления своими инвестициями. Это позволяет эффективно контролировать зависимые и дочерние предприятия, а также рассматривать их как отдельный инвестиционный проект. Именно создание управляющих компаний в реальных холдингах и построение системы управления в них рассматривается в данной статье. При этом, если предприятия приобретаются на долгосрочную перспективу, а не с целью перепродажи, и передаются под контроль управляющей компании, то можно говорить о создании управляющей компании для управления холдингом. Это наиболее распространенная цель использования управляющих компаний. Функции и формы управляющей компании определяются спецификой работы холдинга и теми целями, которые ставят перед собой собственники бизнеса.

Управляющая компания позволяет оперативно контролировать деятельность предприятий, входящих в холдинговую структуру, в частности, следить за финансовыми потоками и расходами, оптимизировать процесс взаимодействия предприятий друг с другом внутри холдинга, а также принимать эффективные управленческие решения.

С целью создания эффективного инструмента управления и предотвращения издержек, связанных с образованием и работой нового юридического лица (регистрация, ведение бухгалтерского учета и т. д.) взаимосвязь управляющей компании и подконтрольных ей предприятий иногда никак не оформлена юридически. Сотрудники, входящие в состав организованной таким образом управляющей компании, числятся в штате предприятий, переданных в управление. Создание управляющей компании без образования юридического лица целесообразно в том случае, если она формируется как реальный орган управления предприятиями холдинга, который полностью подконтролен собственникам бизнеса.

Структура управляющей компании холдинга зависит от тех функций, которые переданы в ее компетенцию, а также от масштабов и количества подконтрольных ей предприятий.

На основе анализа доступной бизнес-информации можно выделить две типичные структуры управляющих компаний.

В первом случае управляющая компания берет на себя выполнение наибольшего количества функций, непосредственно не связанных с производством: маркетинг, финансы (включая бухгалтерский и налоговый учет), юридическое сопровождение, документооборот, административно-управленческие функции. Вспомогательные и непрофильные подразделения также входят в состав управляющей компании. Управляемые компании выполняют, в основном, производственные функции. Положительными сторонами этой структуры является то, что управляющая компания имеет возможность полностью контролировать имущество холдинга, денежные потоки; упрощается контроль за соблюдением корпоративных стандартов, сокращается штат административных работников. Такая структура может быть эффективна, когда в состав холдинга входит несколько малых и средних предприятий с небольшой территориальной удаленностью друг от друга и от управляющей компании. Однако если холдинг имеет сложную структуру (состоит из нескольких холдингов или крупных компаний), или предприятия, входящие в его состав, значительно удалены друг от друга, то полное централизованное управление становится негибким, решения принимаются слишком долго и в процессе доведения до исполнителя могут значительно искажаться.

Во втором случае управляющая компания осуществляет только ряд функций, связанных с управлением холдингом. К ним могут относиться методическое руководство, стратегическое планирование, существенные инвестиции, контроль финансовых результатов, разработка корпоративных стандартов и другие.

Все остальные функции выполняются непосредственно управляемым предприятием. Такая управляющая компания эффективна, если в состав холдинга входят крупные предприятия со сложной внутренней структурой, если виды бизнеса предприятий в составе холдинга значительно отличаются друг от друга или же если предприятия значительно удалены друг от друга. При такой структуре управляющей компании бывает трудно контролировать «корпоративность» предприятий, так как сотрудники управляемых предприятий перестают ассоциировать предприятие, в котором они работают, с частью группы и считают его самостоятельным.

Основная задача холдинга – повышение экономической эффективности бизнеса (его капитализации, прибыльности и т. д.). Предполагается, что управляющая компания будет разрабатывать производственные, маркетинговые, финансовые стратегии, координировать развитие информационных технологий, обеспечивать единую стратегию развития и политику. Как правило, управляющая компания территориально удалена от дочерних предприятий, как следствие, могут возникнуть конфликты в управлении.

Подразделения управляющей компании создаются в соответствии с задачами: департаменты IT-политики, корпоративных финансов, экономической безопасности, корпоративной собственности и стратегического развития и т. д. Но, к сожалению, в условиях, когда бизнес и система управления на местах не налажены, сотрудники управляющей компании больше занимаются оперативными проблемами компаний холдинга, а не стратегиями. Постоянное вмешательство в решение операционных задач дочерних компаний и в их текущую деятельность приводит к конфликту между топ-менеджерами бизнес-единиц и менеджерами управляющей компании. Все это выливается в отсутствие четкого распределения полномочий, функций и ответственности, дублирование функций, чрезмерному вниманию к одним процессам и бесконтрольности других, большому влиянию субъективного фактора при принятии решений, несвоевременности принятия решений, отсутствию делегирования полномочий. Как результат – возникает кризис управления. В итоге управляющая компания как самостоятельная единица упраздняется, а ее функции передаются головному предприятию, которое включает более 90% активов холдинга.

Для того, чтобы управляющая компания эффективно работала, нужно построить четко выстроенную структуру управления и понимание, зачем нужна эта дополнительная бюрократическая «прослойка», как будут разделены (делегированы) полномочия, чем они будут обеспечиваться. Формирование управляющей компании без создания рабочего механизма прав и ответственности абсолютно не оправданно. С этой целью, в качестве модели для построения системы менеджмента управляющей компании могут использоваться требования международных стандартов на системы менеджмента. Среди таких стандартов наибольшее значение приобрели ISO серии 9000 (система менеджмента качества), ISO серии 14000 (система экологического менеджмента) и другие стандарты, опирающиеся на методологию всеобщего менеджмента качества (TQM). Указанные стандарты составляют основу современных интегрированных систем менеджмента. Деловой мир принял стандарты на системы менеджмента как глобальную концепцию качества менеджмента, последовательно развивает и активно их использует в виде разнообразных моделей бизнеса, делового совершенства, самооценки менеджмента, многочисленных национальных и региональных премий в области качества, а также в качестве формальной основы для сертификации систем менеджмента.

Международный стандарт на систему менеджмента качества ISO 9001:2008, аналогично предыдущей версии стандарта, направлен на внедрение следующих восьми принципов:

- ориентация на потребителя;
- лидерство руководителя;
- вовлечение работников;

- процессный подход;
- системный подход к менеджменту;
- постоянное улучшение;
- принятие решений, основанное на фактах;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Стандарты на системы менеджмента являются универсальными, подходящими для организаций всех типов и форм, и, соответственно, имеют обобщенную форму описания. Они относятся к стандартам нового поколения, дающим рекомендации (в виде формата, структуры требований) по вопросам «что делать» в рамках системы менеджмента, но не «как делать», оставляя это на волю компании. Такой подход является непривычным, но вполне преодолимым препятствием для менеджеров.

На предприятиях создаются интегрированные системы менеджмента, разработанные в соответствии с международными стандартами, и охватывающие все функциональные системы менеджмента, включая сферу финансового менеджмента. Интегрированная система менеджмента таких предприятий содержит процедуры полного производственного процесса; обеспечивающие процедуры (по качеству, охране окружающей среды, охране труда и др.), а также процедуры полного финансового блока, включая бюджетирование, управление инвестиционными проектами и процедуры развития по разным направлениям деятельности. Цели интегрированной системы менеджмента устанавливаются на верхнем уровне управления и затем «каскадируются» на следующие уровни, отражая специфику подразделений, принятую на предприятии систему планирования. Цели в области качества в таких системах менеджмента охватывают направления, связанные с бизнес-процессами, экономической эффективностью, разработкой новой продукции (услуг), обучением персонала и пр.

Стандарты ISO серии 9000 являются универсальными и могут быть применены к любой организации независимо от вида деятельности, масштаба и правовой формы. На сегодняшний день ISO 9001:2008 является наиболее популярным сертификационным стандартом на системы менеджмента во всем мире, в том числе и в России. Внедрение стандарта ISO 9001:2008 дает организации существенные конкурентные преимущества, которые можно условно классифицировать следующим образом:

### **1. Организационные:**

регулярный менеджмент;  
четкое распределение ответственности и полномочий;  
согласованное взаимодействие процессов и функций;  
высвобождение высшего руководства для стратегического управления;  
повышение безопасности работ производственного персонала за счет его квалификации и компетентности, культуры производства, стабильной работы оборудования и техпроцессов.

## **2. Экономические:**

оптимизация использования ресурсов, повышение производительности труда;

сокращение «скрытого производства» – затрат на устранение несоответствий;

сокращение экономических потерь от применения в производстве неисправного оборудования, оснастки, средств измерений;

сокращение рекламаций, штрафов и выплат компании в связи с разного рода несоответствиями;

расширение рынков сбыта.

## **3. Репутационные:**

улучшение репутации в глазах всех заинтересованных сторон;

завоевание приверженности потребителей;

повышение лояльности сотрудников, улучшение психологического климата;

улучшение отношений с поставщиками;

национальное и международное признание работ компании в области менеджмента качества, усиление позиций при участии в конкурсах по качеству.

## **4. Стратегические:**

преемственность знаний и опыта сотрудников, трансформация знаний и опыта сотрудников в интеллектуальный потенциал компании;

рост нематериальных активов и повышение капитализации компании;

возможность тиражирования бизнеса;

подготовленность к ре-инжинирингу бизнес-процессов.

За счет документированности, контроля, анализа и периодического пересмотра ключевых производственных и управленческих процессов, в частности, в соответствии с требованиями международного стандарта на системы менеджмента качества обеспечивается прозрачность, лучшая управляемость и непрерывное совершенствование деятельности предприятия. При этом получение сертификата на систему менеджмента качества по стандарту ISO 9001:2008 может стать реальным инструментом достижения и другой цели – повышения стоимости предприятия (для дальнейшей продажи, капитализации, привлечения инвестиций и пр.).

Таким образом, система менеджмента качества – управляющая система, т. е. система, используемая руководством и менеджментом компании для решения внутренних задач управления, которая подкреплена соответствующей организационной структурой, подходами, процессами и ресурсами. При этом термин «качество» в наименовании системы означает применение руководством и менеджментом профессиональных принципов и средств обеспечения качества в управлении компанией.

Система менеджмента качества должна быть составной частью общей системы управления и руководства компанией. Высшее руководство играет ведущую роль в достижении требуемого качества в масштабах всей компании. К числу основных задач руководства, относятся бизнес-планирование, контроль и совершенствование работы предприятия, которые должны осуществляться систематически и соответствовать целям и задачам компании и принятой в ней практике руководства.

Для интегрирования менеджмента качества на оперативном уровне важно обеспечить эффективное управление производственными процессами, применяемыми в компании. Это обусловлено тем, что качество непосредственно зависит от эффективности этих процессов и составляющих их операций, от организации информационных потоков между процессами и операциями. Таким образом, качество в режиме реального времени определяется настройкой производственных процессов, применяемыми методиками и работой персонала.

Несмотря на то, что системы менеджмента качества холдингов отличаются друг от друга, проблемы, которые возникают при их разработке и внедрении, бывают схожими.

В организациях, имеющих холдинговую структуру, система менеджмента должна разрабатываться по решению головной компании, и ее внедрение необходимо начинать с самой управляющей компании. Такой подход не только наиболее эффективен, но и предопределен идеологией стандартов ISO серии 9000, например, лидерство руководителя или системный подход к менеджменту. Кроме того, требования стандарта ISO 9001:2008 относятся к процессам менеджмента, реализация которых возможна только управляющей компанией. Без активного участия управляющей компании невозможно разработать политику и поставить цели в области качества, осуществить планирование в области качества, провести анализ системы менеджмента высшим руководством или осуществить ряд других важных процессов.

Основными проблемами, встречающимися при построении системы управления в холдинге, являются: 1) отсутствие системы управления в головной компании или запаздывание начала работ по ее созданию по сравнению с подчиненными предприятиями; 2) отсутствие интеграции систем менеджмента управляющей компании и дочерних предприятий, входящих в состав одной организации. Это касается определения стратегии, постановки долгосрочных целей, обмена информацией, планирования, анализа системы управления.

Однако система менеджмента холдинга имеет преимущества по сравнению с системой менеджмента отдельных предприятий. Корпоративные интегрированные системы менеджмента являются мощным инструментом создания ценности и повышения эффективности процессов. На-

личие корпоративной системы управления позволяет в рамках общей долгосрочной программы развития перераспределять финансовые ресурсы для достижения целей в области качества. Кроме того, обмен информацией (опытом) внутри компании дает возможность использовать этот ресурс с гораздо большей эффективностью (особенно для крупных компаний). Для многопрофильных холдинговых структур (не только для малых, но для средних и крупных) создание интегрированной системы управления позволяет, избегая лишних расходов, достигать поставленных целей и повышать эффективность бизнеса. При этом принцип менеджмента качества «взаимовыгодные отношения с поставщиками» реализуется наиболее полно.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что внедрение системы менеджмента в деятельность управляющей компании позволяет повысить эффективность деятельности предприятия и холдинга в целом. Увеличение выпуска и реализации конкурентоспособной продукции, ориентированной на потребителя, способствует повышению лояльности последних, помогает сохранить и увеличить долю рынка.

Последующее внедрение системы управления в дочерние компании формирует взаимовыгодные отношения с управляющей компанией, основанные на обмене знаниями и интеграции с компаниями холдинга.

Как результат, эффективная деятельность предприятия вносит свой вклад в развитие экономики страны:

- укрепляется отечественная промышленность;
- создаются новые рабочие места;
- увеличиваются поступления налогов в бюджет страны и местные бюджеты.

*Д. Ваганина,*  
аспирант

### **Сокращение затрат на содержание материальных запасов в условиях финансового кризиса**

В связи с ухудшением финансово-экономического положения предприятий с проявлением воздействий негативных тенденций мирового финансового кризиса, многие компании начали процесс снижения своих текущих расходов. В снижении расходов руководство компаний чаще всего видит один из главных рецептов выживания в период кризиса. Решения, касающиеся затрат и расходов, – одни из самых легких решений, которые принимаются руководством в отличие от, например, стратегических, маркетинговых, инновационных решений, принятие которых, из-за роста не-



определенности, стало еще более сложным. Однако необдуманное уменьшение расходов может привести к негативным последствиям и потерям. При принятии поспешных решений по уменьшению объема затрат часто также упускаются из виду категории высокопродуктивных расходов, приносящих компании огромный мультипликационный экономический эффект.

При принятии экономических решений необходимо учитывать следующие вопросы:

- как можно интенсифицировать, увеличить отдачу и эффективность издержек, которые предприятие собирается снизить;
- как снижение той или иной статьи расходов повлияет на предприятие через год, два, три, пять и десять лет;
- какие риски связаны с теми или иными расходами, как снижение расходов повлияет на вероятность проявления этих рисков;
- имеет ли объем определенной статьи затрат «критический вес», каковы возложенные на эти расходы задачи и функции;
- какие имеются альтернативные решения.

Рассмотрим возможности сокращения достаточно емкой статьи затрат как затраты на содержание запасов. Сокращение данной статьи расходов увеличивает логистические и производственные риски, которые в период кризиса особенно резко возрастают и сами по себе в связи с перебоями в работе поставщиков материальных ресурсов и транспортных услуг. Более того, период экономического спада связан с приостановкой работы и даже закрытием многих производственных компаний. Поэтому принятие альтернативных решений в сложившихся экономических условиях достаточно затруднительно, учитывая, что затраты по содержанию материальных ресурсов имеют большой вес в общем объеме затрат предприятий.

Известны основные причины создания материальных запасов:

- возможность колебания спроса;
- сезонные колебания спроса на некоторые виды товаров;
- скидки за покупку крупной партии товаров;
- спекуляции на росте цен;
- снижение издержек, связанных с размещением и доставкой заказа;
- снижение издержек, связанных с производством единицы изделия;
- возможность равномерного осуществления операций по производству и распределению;
- возможность немедленного обслуживания покупателей;
- сведение к минимуму простоев производства из-за отсутствия необходимых материальных ресурсов;
- упрощение процесса управления производством.

Управление запасами как элементом оборотных активов с точки зрения высшего менеджмента – это балансирование между двумя целями, взаимоисключающими друг друга в своих полярных точках: сокращение совокупных затрат, направленных на содержание запасов, и обеспечение максимальной надежности производственного процесса.

Эффективное управление запасами позволяет снизить продолжительность производственного и всего операционного цикла, уменьшить текущие затраты на их хранение, высвободить из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, реинвестируя их в другие активы. Обеспечение эффективности достигается за счет разработки и реализации специальной финансовой политики управления запасами.

Основной задачей управления запасами является оптимизация их общего размера и структуры при минимизации затрат на приобретение и хранение, а также обеспечение эффективного контроля за их движением.

Рассмотрим, что из себя представляют материальные запасы, т. е. чем следует управлять. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 к бухгалтерскому учету в качестве материально-производственных запасов принимаются активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд организации.

Товары являются частью материально-производственных запасов, приобретенных или полученных от других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи.

Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством). Прежде чем готовая продукция попадет конечному потребителю, она проходит производственный цикл, начиная от сырья (полуфабриката) и заканчивая готовой продукцией.

Чтобы не остановилось производство из-за отсутствия запасов сырья на складе по причине увеличения резкого спроса на изготавливаемую продукцию или перебоев в снабжении, на предприятии создаются запасы.

Запасы выполняют три важнейших функции:

- функция накопления;
- функция защиты от изменения цен и инфляции;
- функция управления затратами.

Первая и главная функция запасов – это накопление ресурсов и их распределение в целях повышения надежности и синхронизации движения и преобразования материальных потоков на предприятии.

Наиболее важный принцип при организации движения материальных потоков в производстве – обеспечение их непрерывности. Однако очень сложно организовать непрерывный производственный цикл на предприятии таким образом, чтобы внешние поставки сырья и материалов синхронизировать с ходом производства. Запасы возникают на разных стадиях бизнес-процессов как следствие нарушения непрерывности материальных потоков.

Функция накопления позволяет:

- повысить устойчивость работы предприятия за счет полной или частичной ликвидации отрицательного воздействия неблагоприятных внешних и внутренних факторов: колебаний спроса на готовую продукцию, невыполнение поставщиками в срок поставок материальных ресурсов, внутренних сбоев производственной системы и системы снабжения;
- повысить уровень потребительского сервиса за счет запасов готовой продукции. Требования клиентов предприятия в реальных условиях редко могут быть полностью удовлетворены, если в наличии нет необходимого запаса продукции;
- избежать простоев производства за счет запасов сырья и материалов, т. е. неэффективного использования оборудования и живого труда, а также потерь, вызванных последующим недопроизводством продукции.

Вторая функция запасов заключается в эффективном использовании и сохранении финансовых ресурсов предприятия. Размещая свободные наличные денежные средства в кредитных учреждениях, предприятие может получить дополнительный доход от финансовых вложений. С другой стороны, ценность запасов, в которые ранее были произведены вложения, может расти быстрее, чем альтернативный доход по финансовым вложениям в виде процентов по вкладам. Таким образом, запасы также рассматриваются в качестве инвестиций в оборотные активы для использования их в будущем в производственном процессе или для перепродажи (спекулятивные запасы). Принимая решение о создании подобных запасов, необходимо тщательно оценивать и анализировать затраты и риски по их хранению.

Третья функция запасов «функция управления затратами» тесно связана с анализом текущих запасов и планированием будущих поставок материальных ресурсов, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия. В процессе управления решаются два основных вопроса: какой должна быть величина партии поставки материальных ресурсов и когда необходимо делать заказ. От решения данных вопросов напрямую зависит величина затрат по закупке и содер-

жанию на предприятии запасов. Большинство поставщиков предлагают скидки при осуществлении крупных поставок материальных ресурсов, в определенные периоды устраивают распродажи. Транспортные компании также предоставляют скидки при перевозках больших объемов грузов. Таким образом, разовая закупка больших количеств ресурсов в определенное время может, по-существу, снизить издержки производства, но для этого предприятие должно обладать соответствующими финансовыми возможностями и достаточными складскими помещениями.

Затраты, связанные с созданием и содержанием запасов можно разбить на несколько групп:

- отвлечение части финансовых средств для создания запасов;
- расходы на содержание специально оборудованных помещений (складов);
- оплата труда складского персонала;
- постоянный риск порчи, нерезализации просроченного товара, хищения.

В свою очередь отсутствие необходимого объема запасов приводит также к расходам, которые можно определить в следующей форме потерь:

- потери от простоя производства,
- потери от упущенной прибыли из-за отсутствия товара на складе в момент возникновения повышенного спроса,
- потери от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам;
- потеря потенциальных покупателей и др.

Кроме финансовых расходов, связанных с формированием запасов, управленческий персонал должен руководствоваться конъюнктурой рынка.

Так что, как в торговой деятельности, так и в производственной, управленческий персонал должен найти баланс между потерями и финансовыми выгодами, возникающими при создании и содержании запасов на предприятии.

**Ф.Г. Войку,**

аспирант,

**Л.М. Гетокова,**

канд. экон. наук, доцент

### **Аудит финансовых результатов**

В настоящее время все больше компаний нуждаются не только в организации бухгалтерского и налогового учета, но и в его постоянном контроле, так как даже самый опытный бухгалтер или управленец может

ошибаться, и эти ошибки могут обернуться колоссальными убытками и нанести непоправимый вред компании. Избежать многих неприятностей помогает аудит, он может быть направлен на разные сферы деятельности предприятия, но наиболее важным является аудит финансовых результатов.

Являясь достаточно узкой областью, аудит финансовых результатов имеет огромное значение для предприятия. По результатам проверки составляются планы развития компании, вырабатываются управленческие решения, определяются резервы повышения эффективности деятельности предприятия, оцениваются результаты деятельности. Конечным финансовым результатом предприятия является прибыль. Она стимулирует развитие компании и является основным источником финансовых ресурсов.

Целью аудита финансовых результатов и распределения прибыли является установление достоверности отражения в учете и отчетности прибылей и убытков предприятия, законности распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения.

В теоретическом плане все кажется просто и понятно. Но на практике аудитор сталкивается со многими трудностями. Стоит ли искать причину возникновения ошибок и неточностей в учете лишь в деятельности аудируемого лица? Обратимся к российскому законодательству в части регулирования финансовых результатов, возможно, предпосылки той или иной проблемы кроются именно в нем.

Вступившие в силу с 1 января 2000 года Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденные приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н и ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утверждены приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н) для методологии бухгалтерского учета имеют значение сравнимое, с тем, которое получил, в свое время, для налогообложения Налоговый кодекс.

Но принятие таких важных нормативных актов не сопровождалось соответствующими компетентными разъяснениями.

Рассмотрим наиболее спорные моменты ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В соответствии с п. 4 ПБУ 9/99 и 10/99 доходы и расходы организации подразделяются на две большие категории: доходы и расходы от обычных видов деятельности и прочие доходы и расходы. Критерием отнесения доходов и расходов к тем или иным видам являются их характер, условия получения и направления деятельности организации. При этом важно, что «организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения». Заметим, что данная норма закреплена

только в ПБУ 9/99 «Доходы организации», а в ПБУ 10/99, несмотря на их зеркальную структуру, подобной нормы нет, так как расходы определяются именно доходами, ради которых они производятся. Этим еще раз подчеркивается, что доходы первичны, и что расходы следует корректировать исходя из видов доходов.

Разделение в ПБУ 9/99 доходов на доходы от обычных видов деятельности и прочие привело к тому, что предприятия в данный момент испытывают значительные трудности в идентификации своих видов деятельности. Само положение по бухгалтерскому учету не дает конкретного ответа на вопрос, как их разделить. Это, не в последнюю очередь, связано с тем, что с переходом на Международные стандарты финансовой отчетности все меньше сторон бухгалтерского учета подвергаются строгой регламентации со стороны официальных органов.

При разграничении видов доходов на обычные и прочие пользоваться уставом организации не представляется возможным, так как перечень видов деятельности в нем чаще всего бывает незакрытым и определить, какие из них важнее очень трудно. Более того, случается, что организация осуществляет свою деятельность главным образом не в той сфере, где предполагалось при ее регистрации. Поэтому при отнесении доходов к обычным или прочим следует исходить не столько из юридического контекста деятельности предприятия, сколько из экономического значения того или иного вида доходов для предприятия.

В качестве общего вывода приходится констатировать, что при разработке ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 Минфину России не просто не удалось избежать общих проблем и недостатков, сопровождающих процесс реформирования бухгалтерского учета: неясности, неточности и противоречивости отдельных норм и формулировок. В этих Положениях, которые можно назвать одними из основополагающих стандартов российской системы бухгалтерского учета, все перечисленные недостатки проявились в гипертрофированном виде.

Конечно, неправильное толкование того или иного нормативного акта приводит к ошибкам в учете, но списывать все на законодательство нельзя, поскольку зачастую бухгалтерская служба аудируемого лица намеренно отражает в отчетности недостоверную информацию.

Рассмотрим, какие ошибки в учете допускает организация, а также как и с помощью чего предотвращает и выявляет нарушение при совершении хозяйственных операций аудитор.

При аудите доходов от обычных видов деятельности искажением информации являются отсутствие оснований для признания доходов, исключение из состава доходов поступлений отчетного периода, занижение значения показателя в результате пропуска сумм, завышение показателя в результате искажения сумм или неправильного отнесения доходов к от-

четному периоду, неправильная классификация доходов, ошибки в корреспонденции счетов бухгалтерского учета и т. д.

Столь многочисленные возможности для совершения ошибок повышают значение тестирования для оценки и подтверждения уровня риска средств контроля. К числу таких средств контроля относятся:

- разрешительные процедуры, заключающиеся в определении и соблюдении лимита при осуществлении расходов, визирование договоров на оказание услуг и договоров купли-продажи, разрешение руководства на осуществление отдельных операций;
- внутренние процедуры проверки отражения стоимостной оценки полученных доходов и осуществленных расходов в аналитическом и синтетическом учете, списания доходов и расходов будущих периодов, расчетов резервов предстоящих расходов;
- процедуры контроля соблюдения сотрудниками финансовой дисциплины, которые могут выражаться в предоставлении отчетов по результатам совершенных операций, связанных с осуществлением расходов или получением доходов с приложением основной первичной документации;
- процедуры исследования динамики показателей доходности или убыточности при осуществлении продаж, а также прочих операций;
- процедуры проверки правильности отражения операций, влияющих на формирование финансового результата деятельности на счетах аналитического и синтетического учета и т. д.

Аудиторам необходимо удостовериться, что данные по реально совершенным операциям отражены в учете в соответствии с условиями поставки, закрепленными в хозяйственных договорах, а при отсутствии таких условий – в соответствии с Гражданским кодексом, т. е. на момент перехода права собственности. Кроме того, необходимо убедиться в том, что выручка в бухгалтерском учете отражается с соблюдением правил ее признания, установленных ПБУ 9/99 «Доходы организации», и в составе выручки не учитываются поступления, не признаваемые доходами (налоги, суммы предварительной оплаты, авансов, задатка, залога и другие).

Полнота учета продаж может быть эффективно проверена путем выборочного прослеживания правильности отражения данных товарно-транспортных накладных (или заменяющих их документов), счетов-фактур на счетах бухгалтерского учета. В ходе выполнения процедуры может быть проверена своевременность выставления счетов на продажу, т. е. по мере совершения операции (отгрузки), и соблюдение в бухгалтерском учете принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Эта процедура позволяет выявить причины пропусков данных в учете.

Аудитор также может проверить и правильность исчисления суммы выручки и точность отражения ее на счетах бухгалтерского учета, если сумма выручки в первичных документах выражена в иностранной валюте, то проверяется правильность валютных курсов.

Подводя промежуточный итог относительно аудита доходов от обычных видов деятельности, необходимо отметить, что аудитор в первую очередь должен удостовериться, что в составе выручки отражены доходы от обычных видов деятельности, основанием для выводов по этому вопросу служат результаты изучения учредительных и хозяйственных договоров, на основе которых аудитор получает возможность установить перечень типичных для аудируемого лица доходов и расходов, связанных с продажей продукции (товаров, работ, услуг) или других видов сделок.

При проверке расходов по обычным видам деятельности аудитор также сталкивается с нарушениями и ошибками, такими как, отражение в учете расходов, суммы которых не определена (не имеет документального подтверждения, например, отсутствует акт приемки-передачи результата выполненной работы); нарушение временной определенности (отражение в составе обычных расходов убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году); отражение в составе текущих расходов затрат инвестиционного характера; списание на расходы организации материалов по мере их приобретения, минуя счета запасов (например, канцелярских товаров на основе кассовых и товарных чеков, бензина на основе чеков АЗС и пр.); списание на расходы материалов по первичным документам, форма которых отлична от установленной Госкомстатом и т. д.

В этом случае аудитор применяет аналитические процедуры (например, сравнение показателей, сформированных на основе отраженных в учете расходов, с плановыми, нормативными, показателями предыдущих отчетных периодов), просмотр, сравнение документов, опрос, подтверждение (например, от третьего лица) фактически произведенных расходов.

Целесообразно уделить пристальное внимание аудиту прочих доходов и расходов, поскольку, организация часто преднамеренно относит суммы доходов (расходов), порой и немалые, на прочие.

Например, при аудите процентов к получению и уплате типичными ошибками, выявляемыми аудиторами при проверке этих статей, являются: ошибочное включение (или исключение) сумм процентов в состав показателя отчета о прибылях и убытках; отсутствие оснований для признания процентов; завышение или занижение суммы процентов; неверное отражение суммы начисленных процентов в бухгалтерском учете; отсутствие аналитического учета финансовых инструментов, являющихся источником получения доходов или объектом обслуживания.

В значительной степени возникновение этих ошибок обусловлено особенностями нормативно-правового регулирования конкретного вида



финансовых инструментов, содержанием договоров и недостатками системы бухгалтерского учета и средств контроля.

Посредством запроса в адрес руководства аудируемого лица необходимо получить расшифровку сумм процентов к получению и уплате, которая должна содержать перечень финансовых инструментов, а также алгоритм сумм процентов.

Проверка реальности сумм процентов к получению или к уплате может проводиться с помощью сканирования, которое позволяет убедиться в существовании оснований для их признания в составе прочих доходов или расходов.

Также необходимо обратить внимание на порядок отражения в бухгалтерском учете и правильность определения сумм процентов, начисленных по кредитам, направленным на приобретение инвестиционных активов.

При аудите доходов от участия в других организациях процедуры этого показателя аналогичны процедурам, применяемым для проверки процентов к получению, однако они могут быть дополнены запросом в адрес источников получения этих видов доходов.

В случае отсутствия документов, устанавливающих права аудируемого лица на получение процентов, дивидендов или дохода от участия в уставном капитале, правильно проведенная процедура запроса может обеспечить получение необходимых и достаточных аудиторских доказательств. Порядок применения этой процедуры предусмотрен в ФПСАД № 18 «Получение аудитором подтверждающей информации из внешних источников».

При планировании процедур в отношении прочих доходов и расходов аудиторам необходимо определить виды доходов и расходов, характерные для аудируемого лица, и на основании своего профессионального суждения принять решение, в отношении каких из них могут быть получены доказательства при проверке других сегментов отчетности.

Программа проверки должна предусматривать тестирование прочих доходов и расходов «на завышение» и «на занижение», которое осуществляется путем выборочного сканирования хозяйственных операций от записей на счетах бухгалтерского учета до первичных документов. Эта процедура позволяет также получить доказательства реальности отраженных в бухгалтерском учете и отчетности доходов и расходов.

Прочие доходы и расходы должны быть отражены в отчетности в надлежащей оценке, которую аудитор проверяет, сопоставляя данные бухгалтерского учета и первичных документов (например, счетов, выставленных покупателям) и путем пересчета.

Результаты проверки прочих доходов и расходов должны быть рассмотрены аудиторами с позиций существенности влияния выявленных ошибок и искажений на размер прибыли до налогообложения.

Очевидно, что аудит финансовых результатов затрагивает все участки учета организации. Это огромный пласт информации, который должен поднять и своевременно обработать аудитор, чтобы впоследствии сформировать мнение о достоверности конечного финансового результата и бухгалтерской отчетности. Планируя проверку, руководитель аудиторской группы не вправе настолько полагаться на эффективность системы учета и внутреннего контроля проверяемой организации, чтобы сократить объем собираемых данных или не проводить в полном объеме требуемые аудиторские процедуры. Допущенная неточность в расчетах или пропуск той или иной существенной суммы скажется не только на репутации аудитора, но и на деятельности предприятия.

*Е.Г. Войтяцкая,*  
аспирант

### **Стратегический контроллинг**

Целью стратегического контроллинга является обеспечение развития предприятия и достижение главных глобальных целей, выбранных предприятием. Задача контроллинга заключается в получении, анализе, применении стратегической информации – определение релевантности полученных данных, анализ источников данных, анализ информации и прогнозирование на ее основе. Контроллинг включает подбор и разработку инструментов стратегического планирования, в качестве которых могут выступать анализ стратегических пробелов, концепция кривых опыта, концепция жизненного цикла, анализ портфельных матриц, бюджетирование, метод логической структуры, стратегический баланс, GAP-анализ, бенчмаркинг.

Специфика стратегического контроллинга определяется спецификой стратегического планирования, особенностями которого являются долгосрочность и адаптация предприятия и окружающей среды к внешним и внутренним условиям.

Система контроллинга представляет информацию, необходимую для проведения стратегического анализа. Полученная информация должна быть конкретизирована до уровня существенных для предприятия шансов и рисков.

Стратегический контроллинг должен помочь предприятию эффективно использовать имеющиеся у него преимущества и создавать новые потенциалы успешной деятельности в перспективе.

Стратегический контроллинг на ранних стадиях включает в себя две сферы исследования: окружающую среду (шансы и риски окружающей

среды) и предприятие (сильные и слабые стороны). Предприятие вплетено в собственную конкурентную окружающую среду, которая определяется отраслью и соответствующим рынком, и, в свою очередь, является составной частью окружающей среды. В рамках анализа глобальной окружающей среды рассматриваются экономические, социально-культурные, технологические, экологические и политико-правовые факторы.

При всей важности анализа факторов экономического, социокультурного, политического, правового и экологического окружения предприятия для обеспечения конкурентоспособности очень важно прогнозировать и анализировать развитие технологического окружения. Предметом анализа условий технологического окружения является уровень техники и технологии как совокупность знаний о продуктах и производственных методах, которые либо уже повсеместно известны, либо находятся в разработке. Предметом анализа может быть жизненный цикл продукта, период времени между изобретением и выходом его на рынок, продолжительность цикла исследование-производство.

Анализ глобальной окружающей среды дополняется анализом конкретного экономического окружения, включающего в себя анализ структуры отрасли и конкурентов. Целью анализа структуры отрасли является выявление потенциала получения прибыли для предприятия в условиях сложившейся конкурентной ситуации в отрасли.

Целью анализа конкурентной ситуации в отрасли является выявление собственных сильных и слабых сторон относительно отрасли для определения соответствующего потенциалу и возможностям предприятия места на рынке и разработки методов защиты от конкурентов. Тщательный анализ отрасли позволяет предвидеть изменение основ конкуренции, что дает возможность вовремя на них отреагировать и использовать изменение для укрепления собственных позиций.

Важным дополнением анализа отрасли является анализ конкурентов. Выбираются значимые конкуренты и изучаются их рыночные позиции, исследуя и прогнозируя ожидаемые в будущем стратегии конкурентов и положенные в основу их разработки, сильные и слабые стороны конкурентов. Информацию для такого анализа контроллинг может получить, в основном, только косвенным путем.

Когда составлена картина окружающей среды, базирующаяся на анализе глобальной окружающей среды и отрасли, прояснена исходная ситуация, необходимо точно проанализировать собственные силы, возможности и ресурсы.

Исходя из сильных сторон предприятия и шансов окружающей среды, выявленных на стадии анализа, приступают к разработке пути достижения поставленных перед предприятием целей – к выработке стратегии. Стратегия выбирается на уровне предприятия, на уровне предпринимательских сфер и на уровне функциональных подразделений.

При выборе стратегии на уровне всего предприятия речь идет об ответе на вопросы: где мы находимся и куда хотим идти; что реалистично и что возможно, с учетом сильных и слабых сторон, шансов и рисков; какие альтернативы и как реализовывать выбранную стратегию.

Для поиска альтернатив с учетом анализа окружающей среды отдел контроллинга разрабатывает ряд формализованных инструментов. Например, это может быть составление для предприятия портфельной матрицы БКГ, в которой продукты фирмы располагаются в зависимости от относительной доли рынка и темпа роста рынка, или матрицы Мак-Кинси, в которой продукты позиционируются в зависимости от привлекательности рынка и конкурентного статуса предприятия, или собственной матрицы, основанной на комбинировании предлагаемых вариантов. В задачу контроллинга входит разработка методики расчета показателей, относительно которых продукты располагаются в матрицах. Для эффективной работы системы стратегического контроллинга необходимо выявить релевантные затраты, а также наиболее существенные факторы, оказывающие влияние на них.

Произвести отбор, систематизацию и дополнение показателей, отражающих хозяйственную деятельность организации предприятия.

Для того, чтобы показатели были применимы для контроллинга, они должны характеризовать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

Из-за ограниченной информативности отдельных показателей возникает необходимость в использовании систем показателей, которые позволяют не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей. На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия.

Количественно измерить привлекательность рынка, силу компании достаточно сложно. Можно составить комплексные показатели, как в матрице Мак-Кинси, но, на мой взгляд, лучше использовать прямые экспертные оценки, чем сложные расчеты трудноопределимых показателей. Так, например, конкурентный статус в матрице Мак-Кинси, который носит тот же смысл, что и сила компании в кубической матрице, предлагается рассчитывать умножением отношений значения фактического к оптимальному потенциалу предприятия и оценки фактической стратегии к оценке потенциальной стратегии и т. д. Значения этих показателей трудно рассчитать.

Выбор стратегии на уровне предпринимательской сферы должен дать ответ на три основных вопроса: где конкуренция должна осуществляться (место), по каким правилам и по каким направлениям. Первый вопрос связан с решением, следует ли концентрировать свою деятельность на рынке в целом или на отдельных нишах рынка. Второй вопрос предполагает принятие решения, следует ли придерживаться поведения, ориентированного на сложившийся рынок, или же предпочтительнее прибегнуть к инновационному поведению, ориентированному на изменение ситуации на рынке. Приоритеты в направлениях конкуренции связаны с альтернативой ориентации на издержки или на результат. При ориентации на издержки преимущество может быть достигнуто, например, путем снижения издержек; ориентация на результат может предполагать дифференцированную политику работы с изделием.

Процесс реализации выбранных стратегий обязательно должен сопровождаться стратегическим контролем. Стратегический контроль включает в себя контроль стратегических предпосылок и контроль реализации, протекающие в рамках стратегического надзора.

Контроль предпосылок охватывает допущения, сделанные в процессе планирования, например, текущий контроль предполагаемой динамики темпов прироста, курсов основных валют или числа непосредственных конкурентов. Контроль реализации предполагает учет отклонений в процессе реализации стратегии, контроль достижения промежуточных целей. Содержанием стратегического надзора является перепроверка основных параметров планирования и действий, принимаемых стратегическим менеджментом, обнаружение возможных в будущем, но не учтенных событий.

Система контроллинга должна объединять направления деятельности предприятия, предлагая единую методическую и информационную основу для их организации и нацеливания их на решение стратегических задач.

Применение системы контроллинга позволяет оперативно и обоснованно отслеживать изменения, происходящие во внешней и внутренней среде предприятия, выявлять факторы, влияющие на производство в различных направлениях, определяя отклонения заданных параметров от фактически полученных, и применять своевременно управленческие воздействия, направленные на улучшение результативности деятельности предприятия.

*В.А. Глазистов,*  
аспирант

### **Возникновение холдинговых структур в России**

Российский бизнес для выхода на мировые рынки вынужден концентрировать производство и капитал. Зачастую этот процесс осуществляется путем объединения в группы отдельных юридических лиц. Важно понимать, что успешная реализация общих стратегических целей бизнеса разнообразными по характеру деятельности юридическими лицами невозможна без их организационно-экономической координации. Один из наиболее оптимальных путей решения проблемы организационно-экономической координации бизнеса, проверенный многолетним мировым опытом – создание холдингов. Холдинговая структура управления – эффективная форма разрешения противоречий между расширением количества участников и сохранением согласованности их действий в рамках общей стратегии. В России в настоящее время продолжается концентрация капитала путем создания холдинговых компаний. Как показывает опыт наиболее развитых стран, это способствует росту потенциала национальной экономики в целом.

Принято считать, что основным толчком к созданию холдинговых структур в России явился процесс приватизации государственной собственности. Однако холдинги возникали в России не только в рамках процесса приватизации, но также в ходе интеграции производства и концентрации капитала. С другой стороны, холдинговые структуры образовывались также в результате разукрупнения компаний, когда вместо одного юридического лица создавалась группа компаний. В то же время авторы, занимающиеся исследованием образования холдинговых структур в России, выделяя различные способы образования холдингов в российской предпринимательской практике, особо подчеркивают важную роль процесса приватизации государственного и муниципального имущества, имевшего место в экономике нашей страны. Создание холдинговых компаний в рамках приватизационного законодательства было попыткой сохранить технологические и кооперационные связи, существовавшие в крупных производственно хозяйственных комплексах. Для России было характерным также формирование корпораций холдингового типа с государственной долей в процессе приватизации государственного имущества, при этом правовой основой образования холдинговых компаний в процессе приватизации являлось Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в ак-

ционерные общества.<sup>1</sup> Положение закрепило понятие, порядок создания, правовой статус финансовых холдинговых компаний. Оно распространяло свое действие на холдинговые компании с долей государственного участия в капитале, превышающей в момент создания 25%. И хотя это Положение носило временный характер, оно до сих пор остается единственным нормативным актом, в котором предпринята попытка системного регулирования создания и деятельности холдинговых компаний в России.

В ходе приватизации государственных предприятий с участием членов трудового коллектива, широко использовалась практика объединения пакетов акций. Таким образом, в процессе приватизации целые хозяйственные комплексы предприятий приватизировались и затем создавали единое акционерное общество. В дальнейшем процесс выделения отдельных единиц производственных комплексов мог осуществляться различными способами, среди которых выделяют способ учреждения дочерних компаний с передачей им соответствующих функций и имущества, способ выделения в процессе реорганизации юридического лица, способ слияния и т. д.

В целом можно выделить следующие способы образования холдинговых структур:

- образование холдинга на базе существующего предприятия путем выделения из ее состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) компаний, контрольные пакеты акций которых находятся в собственности головных компаний;
- образование холдинга путем учреждения дочерних хозяйственных обществ;
- образование холдингов путем приобретения и концентрации пакетов акций (долей участия) в уставных капиталах хозяйственных обществ;
- создание холдинга вследствие заключения договора о подчинении одной компании другой.

Выделение как способ создания холдинга характеризуется тем, что:

- 1) на месте одного юридического лица возникают два или более хозяйствующих субъекта;
- 2) вновь созданным обществам передается часть прав и обязанностей реорганизуемого общества;
- 3) само реорганизуемое общество продолжает существовать и по завершении реорганизации может приобрести акции вновь созданного общества.

---

<sup>1</sup> Указ президента Российской Федерации «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» № 1392 от 16 ноября 1992 года.

К. Портной называет первый, приведенный нами, способ образования холдингов «моделью разделения». Автор отмечает, что она может реализовываться либо путем полного разделения структурных единиц хозяйственного общества или основного общества; либо путем отделения части из самостоятельного хозяйственного общества или материнского хозяйственного общества (модель выделения дочернего общества), либо путем деления больших компаний при их реструктуризации [1]. И.С. Шиткина в своих работах определяет данный способ создания холдингов как «создание холдинга на базе имущественного комплекса единой коммерческой организации» [2].

Образование холдинга путем учреждения новых хозяйственных обществ и внесения в качестве вклада в уставный капитал таких дочерних обществ части активов является одним из наиболее распространенных в российской предпринимательской практике вариантов образования холдинга.

Основным отличием создания холдинга путем реорганизации в форме выделения от создания холдинга путем учреждения материнским обществом дочерних является наличие правопреемства в первом случае и отсутствие его во втором, так как в результате учреждения происходит отчуждение имущества.

В результате формирования холдинга путем учреждения не происходит передачи каких-либо гражданско-правовых и налоговых обязательств.

К. Портной отмечает, что «модель учреждения является типичной для холдинговых концепций в тех случаях, когда должен быть сформирован финансовый холдинг». По мнению автора, «следующей сферой использования данной модели являются операции, при которых финансирование покупки долей (голосующих акций) продаваемых обществ осуществляется главным образом за счет заемных средств. При этом холдинговые компании могут создаваться и путем последовательного создания обществ и последующего их присоединения к группе» [1].

В случае учреждения, при сохранении необходимого контроля материнской компании, капитал дочернего общества может быть одновременно увеличен за счет вкладов других учредителей. Достоинством этого способа создания предпринимательского объединения является, кроме всего прочего, меньшая трудоемкость процесса преобразований.

Как правило, общими целями создания холдинга для первых двух описанных ситуаций, являются:

- обособление отдельных видов деятельности для повышения их эффективности;
- создание новых хозяйствующих субъектов, свободных от долгов организации в целом;



- выделение отдельных направлений бизнеса в дочерние компании, в том числе с целью его будущей продажи;
- обособление налоговой и гражданско-правовой ответственности вновь созданного юридического лица.

Образование холдингов путем приобретения и концентрации пакетов акций происходит в различных случаях:

- в результате приобретения размещенных долей (акций);
- путем приобретения дополнительных долей (акций) при увеличении уставного капитала;
- в результате обмена акций миноритариев дочернего общества на акции материнского;
- при приватизации государственных предприятий.

В последнее время и в нашей стране широкое распространение получил также популярный на западе агрессивный способ получения контроля над компаниями через процедуры банкротства. При этом получить контроль над конкурентом или даже купить его можно, приобретя его долги. Процедура банкротства широко используется для преобразований и разделения частей холдинговых структур, отчуждения части какой-либо группы с последующим включением в свой холдинг.

Последним, названным нами способом создания холдинга, является заключение соответствующего договора. В литературе также встречаются иные определения для этого способа. Так, К. Портной называет его моделью делегирования функций управления, в случае которой «происходит образование «квазихолдинга» путем переноса функций управления на менеджмент-компанию холдинга или зависимые общества, руководство которыми осуществляется по доверенности» [1]. Автор отмечает, что «данная модель особенно естественна при децентрализации функций самостоятельного хозяйственного общества и как предварительная ступень к «истинной» концепции холдинга. Поэтому эта модель интересна для средних хозяйственных обществ, особенно для тех, которые построены на основе семейного долевого (акционерного) участия, которые хотят передать сначала только оперативные управленческие функции управляющим – не членам семьи, не прекращая оказывать влияние на имущество семейной компании» [1].

В свою очередь И.С. Шиткина разделяет понятия «собственно договорного холдинга, когда холдинговые отношения или отношения экономической зависимости возникают из договора, в котором предусматривается право одного хозяйственного общества (товарищества) в силу определенных обстоятельств (например, вследствие получения финансовых ресурсов) контролировать другое хозяйственное общество и холдинга, причиной формирования которого является обычный гражданско-

правовой договор, исполнение которого приводит к возникновению экономической зависимости» [2].

Автор отмечает, что «второй тип договоров, лежащих в основе формирования холдинговых отношений, – это различные гражданско-правовые договоры, которые сами по себе зачастую не ставят цели установления экономического контроля, этот контроль возникает как-бы *de facto*, исходя из условий таких договоров. Сюда, в частности, могут быть отнесены договоры доверительного управления имуществом, совместной деятельности, ипотеки, залога имущества, франчайзинга. Холдинги, в основе формирования которых лежат подобные договоры, квалифицируют как неформализованные» [2].

На практике холдинговые структуры образуются, как правило, различными способами, и выделить какой-либо один из них в качестве преобладающего, не представляется возможным. Интеграционные процессы, развиваясь по разным направлениям, предполагают вертикальную или горизонтальную схему консолидации. Вертикальная интеграция означает производственное и организационное объединение, слияние, кооперацию, взаимодействие компаний, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта: поставщиков материалов, изготовителей узлов и деталей, сборщиков конечного изделия, продавцов и потребителей конечного продукта. Вертикальная интеграция наиболее характерна для производств, включающих длинные цепочки и большое число технологических переделов, от получения сырья до его переработки: в металлургии, нефтегазовой и химической промышленности. Она позволяет получать максимальный выигрыш в результате контроля цен по всей цепочке, создающей добавленную стоимость, а также от их демпинга внутри интегрированной холдинговой структуры.

Горизонтальная интеграция более свойственна многоотраслевым структурам, когда холдинговые объединения, создаваемые в одной отрасли или подотрасли, проникают в смежные сектора экономики. Таким образом, достигается диверсификация деятельности, повышается ресурсная мобильность, увеличивается доля подконтрольного рынка.

Появление и развитие все новых и новых форм экономической интеграции является обязательным атрибутом эволюции экономической системы той или иной страны. Для России возрождение и становление предпринимательских отношений невозможно без внедрения организационных форм, созданных многовековым опытом человечества.

Анализ процесса перехода к рыночным отношениям показывает, что экономика России постепенно стала заимствовать позитивный опыт ряда промышленно-развитых стран, таких как Германия, Франция, Англия и США. Эффективность осуществления предпринимательской (хозяйственной) деятельности в указанных странах обусловлена применением раз-

личных форм хозяйственного взаимодействия (сотрудничества) и укрупнением организационно-производственных структур хозяйствующих субъектов. Это происходит посредством участия в уставных капиталах, приобретения акций других организаций или заключения соответствующих соглашений (договоров) между организациями. Таким образом, в российской экономической системе происходит распространение предпринимательских объединений – хозяйствующих субъектов с более высоким уровнем организации хозяйствования, или, иными словами, экономически организованных производственно-хозяйственных комплексов (группировок предприятий), создаваемых в интересах достижения общих для них экономических либо социально-экономических целей.

### **Библиографический список**

1. Портной К. Правовое положение холдингов в России. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 278 с.
2. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление: Научно-практическое издание. – М.: Волтерс Клувер, 2006.

***В.А. Гумённый,***  
аспирант

### **Контроллинг в системе эффективности управления предприятием в современных условиях**

В настоящее время в России в среде топ-менеджмента и предпринимателей становится популярным совершенно новое направление под названием «*контроллинг*». Контроллинг начинают преподавать в вузах, отделы контроллинга открываются в компаниях, увеличивается спрос на специалистов данного направления. Существуют различные мнения: либо контроллинг – это внутренний контроль, либо отождествление его с аудитом. Чаще всего контроллинг уравнивают частично или полностью с управленческим учетом.

Но ни одно из приведенных выше определений контроллинга нельзя в полной мере признать верным. В системе контроллинга присутствует и управленческий учет, и контроль, и аудит и программно-целевое планирование, но это еще далеко не все базовые принципы, инструменты и методы контроллинга.

Наиболее объёмное определение целевой задачи контроллинга, с которым можно согласиться, даёт группа авторов во главе с С.Г. Фалько, счи-

тая, что она заключается в системно-интегрированной информационной, аналитической, инструментальной и методической поддержке руководства для обеспечения долгосрочного существования и развития предприятия. Контроллинг является одним из инструментов управления бизнесом.

Контроллеры, в свою очередь, это навигаторы руководителей в рамках деятельности по достижению целей, внутренние консультанты по вопросам экономики, организации и управления для руководителей функциональных сфер деятельности, а также системные координаторы и интеграторы бизнес-процессов.

Контроллер в процессе своей деятельности постоянно решает две задачи:

1. Поставляет информацию менеджерам.
2. Непосредственно участвует в процессе менеджмента в качестве внутреннего консультанта.

Контроллер несет ответственность не только за построение системы планирования, но и за адаптацию персонала компании к работе с этой системой, его обучение навыкам и культуре планирования, обеспечение участников процесса планирования необходимой экономической информацией.

Контроллер **не контролирует** других, а следит за тем, чтобы каждый менеджер **мог контролировать себя сам** в процессе достижения поставленных перед компанией целей.

Контроллинг, как инструмент менеджмента, подразделяется на:

- стратегический;
- оперативный;
- диспозитивный.

Для принятия оптимальных решений в сфере операционной, инвестиционной и финансовой деятельности менеджерам нужна информация, следовательно, контроллинг как информационно-консультационная поддержка функций менеджмента должен охватывать все сферы деятельности компании.

Если рассматривать российские компании, где контроллинг только зарождается, то сейчас в основном применяется только оперативный и диспозитивный контроллинг, распространяется он в основном на управление финансами и производство и в меньшей мере на закупки. Из бизнес-процессов, лежащих в основе контроллинга в настоящий момент в России наиболее развит учет в целях управления, постепенно менее экзотичным становится бюджетирование.

Происходит постепенное развитие контроллинга. Несколько лет истории контроллинга на российских предприятиях дают основания предполагать, что у этого современного инструмента эффективного управления бизнесом в России очень большой потенциал развития и успеха.

**И.И. Елисеева,**  
д-р экон. наук, профессор,  
**Е.Б. Капралова,**  
канд. экон. наук, доцент,  
**А.Н. Щирина,**  
канд. экон. наук, доцент

## **Нанотехнологии в условиях макроэкономической ситуации России**

В условиях глобального финансово-экономического кризиса человечество ищет оптимальные пути выхода из него. Один из них – это инновационность, в которой, как считают многие, нанонаука и нанотехнологии являются локомотивом. Развитие инновационной технологии обозначено в конкретном наборе правительственных мер. Это – создание Президентской комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики, Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, утверждение мер законодательного порядка, в т. ч. внесение поправок в закон о техническом регулировании и др.

Совершенно очевидно, что место России в мировой экономической системе будущего зависит от того, заработают ли перечисленные правительственные меры, как скоро мы сумеем и сумеем ли вообще преодолеть техническое отставание от ведущих стран мира. Величину этого отставания можно определить из динамики производительности труда в России и США. Максимальный уровень производительности труда в советский период составлял 29,4% от американского; к сегодняшнему дню производительность труда в России от уровня США «достигла» 30%<sup>1</sup>. При этом неизвестно, имеет ли место реальное «достижение», т. к. изменилась методика измерения самого показателя. Будущее России зависит от устойчивости ее экономического развития. Техническая и технологическая модернизация экономики должна опираться на высокие темпы роста и экономически выверенное содержание ВВП России (табл. 1).

Таблица 1. Индексы физического объема ВВП (в % к предыдущему году)<sup>2</sup>

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Индекс физического объема ВВП	107,2	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,0

<sup>1</sup> «Вопросы экономики», 2011, № 1 <http://www.rusnano.com/Post.aspx/Show/30294>

<sup>2</sup> [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab3.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab3.xls)

Казалось бы, темпы роста ВВП достаточно устойчивы. Однако здесь следует осветить два обстоятельства.

1. Рост ВВП в 2010 году может оказаться «мнимым». Причина – изменение методики его подсчета<sup>1</sup>.

2. Экономическая «наполняемость» этого показателя.

Хорошо известно, что основным источником роста ВВП России является экспорт, 85% которого составляют нефть, газ, металлы. В 2008 г. на нефтегазовый сектор России пришлось 21-23% ВВП, в 2009 г. – 19%. В 2010 г. опять вернулись на 23%. Следовательно, российская экономика в значительной степени живет на «чужие деньги», а не на «деньги, заработанные дома»<sup>2</sup>. Что ожидает наш ВВП в ближайшие годы, если произойдет снижение экспорта углеводородов за счет стабилизации или падения их добычи<sup>3</sup> при росте внутреннего потребления, на фоне того, что результаты модернизации, если они и проявятся, будут ощутимы только в 2030 г.? Возможности экономического роста России находятся в жесткой зависимости не только от экспорта углеводородов, но и от цен на нефть. Известно, что два падения цен на нефть – в 1998 г. и 2008 г. – породили серьезные кризисные явления в экономике России.

Важнейшим условием, при котором может произойти модернизация экономики – это переключение внимания с внешних факторов на внутренние факторы подъема экономики. Это, прежде всего, прямые и косвенные факторы, определяющие экономический рост. К прямым относятся:

- количество и качество трудовых ресурсов;
- количество и качество природных ресурсов;
- объем основного капитала,

К косвенным факторам относятся, прежде всего, система распределения доходов, предусматривающая гуманизацию отношения к человеку, а не нацеленность на выживание разобщенного электората, не представляющего своего будущего.

Рассмотрим макроэкономические показатели, касающиеся названных аспектов.

Ситуация в течение двух последних лет мало изменилась. Встает вопрос, как может при нормально организованном макроэкономическом

<sup>1</sup> <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bopman5.htm> изменение подхода к расходам на НИОКР в СНС, которые ранее учитывались как текущие расходы, а теперь относятся к категории инвестиций в основной капитал; более точного статистического измерения финансовых услуг в текущих и постоянных ценах; изменения в учете незаконных видов деятельности.

<sup>2</sup> [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne\\_tolko\\_vvp](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne_tolko_vvp)

<sup>3</sup> Игорь Башмаков: «Проект Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г.» оценивает возможность снижения добычи к 2030 г. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne\\_tolko\\_vvp](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne_tolko_vvp)

процессе темп роста ВВП значительно обгонять темпы роста численности работающих и их производительность труда? Можно ли говорить о наличии экономического роста, который обеспечит внедрение затратоемких нанотехнологий? Анализируя данные таблицы 2 о структуре валового накопления, можно дать положительный ответ, т. к. основная часть накоплений воплощается в элементы основного капитала. Это можно было бы рассматривать как прогрессивную тенденцию, если бы абсолютные цифры были более значительными и затраты на модернизацию были бы предпочтительными. Сравним: в 2010 г. расходы на государственное управление составили 2669,2 трлн руб., а затраты на валовое накопление основных фондов – 4237,1 трлн руб.

Таблица 2. Структура использования валового накопления в 2006–2010 гг. (в %)<sup>1</sup>

Элементы валового накопления	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Валовое накопление основного капитала	0,90	0,89	0,89	1,29	1,08
Изменение запасов материальных оборотных средств	0,10	0,11	0,11	-0,29	-0,08
Валовое накопление всего	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Обращает на себя внимание отрицательная динамика изменения запасов оборотных средств, что так же не свидетельствует о наличии положительных сдвигов в макроэкономических показателях.

ВВП России, безусловно, растет, но если сравнить его рост с таким немаловажным показателем уровня жизни населения страны, как реальная заработная плата, оснований для позитивных выводов становится меньше.

Имеет место значительное опережение темпа роста ВВП по сравнению с уровнем реальной заработной платы, который, кроме того, имеет тенденцию аккумулирования в последней децильной группе населения. Почти треть денежных доходов населения в 2009 году была сосредоточена у 10% наиболее обеспеченных россиян, менее 2% – у 10% наименее обеспеченных<sup>2</sup>.

Макроэкономическая ситуация в России особенно ярко очерчивается при использовании международных сравнений. Проанализируем уровень ВВП на душу населения (по ППС в долл. США) (табл. 3) и удельный вес потребления населения в объеме ВВП (табл. 4).

<sup>1</sup> Рассчитано по: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab25.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab25.xls).

<sup>2</sup> [http://www.infox.ru/business/money/2010/02/09/Tryet\\_dohodov\\_v\\_Ross.phtml](http://www.infox.ru/business/money/2010/02/09/Tryet_dohodov_v_Ross.phtml)

Таблица 3. Показатели международного сопоставления ВВП за 2008 год<sup>1</sup>

Страны	ВВП на душу населения по ППС, долларов США	ВВП на душу населения по ППС (ОЭСР=100%)
Российская Федерация	20350	59
Австралия	38752	113
Австрия	39849	116
Бельгия	36879	108
Германия	37171	108
Дания	39494	115
Ирландия	42643	124
Исландия	39024	114
Испания	33173	97
Канада	38883	113
Норвегия	60635	177
США	46901	137
Соединенное Королевство (Великобритания)	36817	107
Франция	34233	100
Швейцария	45892	134
Швеция	39321	115
Япония	33902	99
ОЭСР	34343	100

Паритеты покупательной способности (ППС) представляют собой количество единиц валюты, необходимое для покупки сопоставимого стандартного набора товаров и услуг, который можно купить за одну денежную единицу базисной страны (США). Результаты международных сопоставлений, рассчитанные с помощью ППС, обеспечивают основу для анализа уровня развития экономики и уровня жизни.

В приведенном перечне стран, входящих в организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объем ВВП на душу населения России в 1,5–3 раза ниже, по сравнению с наиболее «благополучными странами», а если сравнить со всеми странами ОЭСР, то мы дотягиваем только до 59%.

<sup>1</sup> [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm)



Таблица 4. Доля ВВП, расходуемая на конечное потребление домашних хозяйств<sup>1</sup>

Страны	Год	Расходы на конечное потребление населения (в %)
Российская Федерация	2007	48,7
Австралия	2007	54,2
Бельгия	2006	52,8
Германия	2006	58,5
Дания	2006	48,3
Ирландия	2006	45,8
Испания	2006	57,4
Норвегия	2006	57,4
США	2006	70,2
Соединенное Королевство (Великобритания)	2006	63,7
Франция	2006	56,7
Швейцария	2006	59,2
Швеция	2006	47,4
Япония	2006	56,8

Если выполнить ранжирование приведенных в таблице 4 стран по удельному весу ВВП, идущему на потребление населения, то первые места займут: США, Великобритания, Швейцария, в которых от 60% до 70% ВВП расходуется на конечное потребление домашних хозяйств. Россия находится в конце ранжированного ряда и расходует только 48,7% ВВП на конечное потребление домашних хозяйств.

Рассмотрим, как на фоне этих макроэкономических показателей развивается nanoиндустрия России и каково ее место в мировом нанопроцессе.

К началу 2009 г. 55 стран мира из 191, или почти 30%, разработали, приняли и реализовывали национальные стратегии развития нанотехнологий и создания своей nanoиндустрии. Современный период характеризуется активным разделом мирового рынка нанотехнологий, завершение которого ожидается к 2015 году, когда объем мирового рынка нанопродукции возрастет до 1,2-1,5 трлн долларов США.

<sup>1</sup> [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm) Более поздняя информация не обнаружена

Сегодня Россия значительно отстает от мировых нанотехнологических лидеров – США, Японии, стран Евросоюза по абсолютным показателям развития науки, технологий, степени промышленного освоения и коммерциализации разработок наноиндустрии. Россия более чем в 10 раз уступает США по числу нанотехнологических центров. Её доля в числе международных нанотехнологических патентов составляет менее 0,2%<sup>1</sup>.

Мировой рынок нанопродуктов включает наноматериалы, наноинструменты, наноприборы. По данным американской аналитической компании BCC research мировой рынок нанотехники в 2007 году составил 11,6 млрд долл., в 2008 г. эта величина достигла 12,7 млрд долл. и в 2013 она должна вырасти до 27,0 млрд долл. при среднегодовом приросте в 16,3%. Наноматериалы получили доминирующее положение на мировом рынке нанотехнологий. Их доля в 2007 г. составила 87% всего рынка, но к 2013 г. прогнозируется ее снижение до 69,2% за счет роста наноприборов и наноинструментов. В ближайшие годы прогнозируется высокий рост применения нанотехнологий в электронике (30,3%), биомедицине (56,2%) и в потребительской сфере (45,9%)<sup>2</sup>. Для нанотехнологий характерна глобализация, в которой российский сектор должен найти свою нишу. В настоящее время в России реализуется ряд федеральных целевых программ, Федеральная адресная инвестиционная программа, программы Российской академии наук и Российского фонда фундаментальных исследований, предусматривающие развитие отдельных направлений наноиндустрии.

Реализация стратегической цели Программы<sup>3</sup> включает два этапа: первый этап – 2008–2011 годы, второй этап – 2012–2015 годы. Цель первого этапа – формирование к 2011 году конкурентоспособного сектора исследований и выполнение разработок в области наноиндустрии для поддержания научно-технического паритета Российской Федерации. Цель второго этапа – развитие наноиндустрии в Российской Федерации, формирование «институциональных условий для масштабного наращивания объема производства новых видов продукции наноиндустрии и выхода профильных российских компаний на мировой рынок высоких технологий»<sup>4</sup>. Второй этап заканчивается в 2015 г., и пока мы к этому периоду будем формировать «институциональные условия», другие страны мира шагнут далеко вперед.

<sup>1</sup> Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года [www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc](http://www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc)

<sup>2</sup> <http://www.bccresearch.com/report/NAN031C.html>.

<sup>3</sup> Имеется в виду Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года, разработанная в соответствии с президентской инициативой «Стратегия развития наноиндустрии» (№ Пр-688 от 24 апреля 2007 г.).

<sup>4</sup> Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года.

Однако при этом в России выше, чем в других странах, затраты из ВВП на наноиндустрию. Сравним: в США доля государственных инвестиций в ВВП страны в 2008 г. – 0,013%, во всем ЕС – 0,013%, в целом по всем странам мира, вовлеченным в нанотехнологическую индустрию – 0,014%, в России – 0,064%<sup>1</sup>. В целом в мировом сообществе соотношение между частным и государственным капиталом в наноиндустрии практически равное: 8,4 млрд долл. – государственные затраты и 8,6 млрд долл. – затраты частных инвесторов<sup>2</sup>.

Намечаемые на 2015 год общий объем производства продукции наноиндустрии в РФ, его доля и динамика на мировом рынке представлены в таблице 5.

Таблица 5. Объем производства продукции наноиндустрии до 2015 г.\*

Показатели развития наноиндустрии	2008 г.	2015 г.	Темп роста 2015/2008
Мировой рынок нанопродукции, млрд долл. США	700	1200-1500	1,7 -2,1 раза
Объем производства продукции наноиндустрии в РФ, млрд руб.	20	900, в т. ч. 180 – экспорт	45 раз
Доля РФ на мировом рынке нанопродуктов, %	0,07%	3%	43 раза

Источник: [www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc](http://www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc)

Несмотря на внушительность цифр в последней графе таблицы 5, доля РФ даже при самых благоприятных условиях останется крайне низкой. В 2009 г. только в 23 субъектах РФ (27,7%) имелись стратегические разработки, соглашения или утвержденные программы развития наноиндустрии. Роснано с начальным капиталом 130 млрд руб. с начала 2007 г. отобрала и реализует только 94 проекта в 30 регионах страны из 1758 заявок. Из числа отобранных проектов 84 – это собственно производственные и 11 – проекты, связанные с формированием инфраструктуры<sup>3</sup>. Российская нанотехнологическая сеть сегодня включает более 300 участников, более 70 производителей нанопродукции, более 250 исследовательских и

<sup>1</sup> Иншаков О.В. Стратегия и тактика государственной политики развития наноиндустрии в России: Материалы к докл. на Общ. собрании Отд-ния обществ. наук, 13 дек. 2010 г. / РАН, Отд-ние обществ. наук. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010. – С. 6.

<sup>2</sup> Там же. – С. 7.

<sup>3</sup> Там же. – С. 12.

научных организаций. Среди 13 направлений работы укажем число организаций по каждому из основных направлений:

1. Информационные системы – 8.
2. Инфраструктура – 22.
3. Композитные наноматериалы – 35.
4. Конструкционные наноматериалы – 20.
5. Метрология и сертификация – 8.
6. Нанобиотехнологии – 20.
7. Наноинженерия – 12.
8. Наноэлектроника – 43.
9. Оборудование – 31<sup>1</sup>.

В качестве приоритетных направлений наноиндустрии в России признаны: солнечная энергетика и энергосбережение; медицина и биотехнологии; наноструктурированные материалы; машиностроение и металлообработка, нанопокрывтия; инфраструктура и образование.

Главная задача, сформулированная правительственной Программой – введение России в высшую лигу участников глобальной наноиндустрии к 2015 г. Решение этой задачи требует увеличения темпов роста инвестиций в основной капитал наноиндустрии до 25% в год и повышения годовой нормы накопления капитала до 35%<sup>2</sup>.

Подведем итоги. Сложившаяся к настоящему времени макроэкономическая ситуация не благоприятствует становлению и развитию российской наноиндустрии. Как отмечает О.В. Иншаков: «Структурная перестройка сфер и отраслей экономики по созданию наноиндустрии в России займет еще 4–6 лет, а в странах-лидерах – 2–3 года. Однако уже обозначились мощные структурные сдвиги в различных отраслях, которые приведут к переливам и обесценению капиталов. Они породят проблемы закрытия производств, структурной безработицы, переквалификации, психологических срывов и социальных конфликтов»<sup>3</sup>. Этот вывод согласуется с результатами нашего анализа. Вместе с тем, нельзя сбрасывать со счетов возможность технологического прорыва России при условии аккумулирования ресурсов и введения рычагов государственного контроля.

### **Библиографический список**

1. Программа развития наноиндустрии в Российской Федерации до 2015 года.

<sup>1</sup> <http://www.rusnanonet.ru>

<sup>2</sup> Иншаков О.В. Стратегия и тактика государственной политики развития наноиндустрии в России: Материалы к докл. на Общ. собрании Отд-ния обществ. наук, 13 дек. 2010 г. / РАН, Отд-ние обществ. наук. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010. – С. 13.

<sup>3</sup> Там же. – С. 14.

2. Стратегия развития наноиндустрии (№ Пр-688 от 24 апреля 2007 г.).
3. Иншаков О.В. Стратегия и тактика государственной политики развития наноиндустрии в России: Материалы к докл. на Общ. собрании Отд-ния обществ. наук, 13 дек. 2010 г. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010. – 36 с.
4. Вопросы экономики. – 2011. – № 1  
<http://www.rusnano.Com/Post.aspx/Show/30294>.
5. Башмаков И. Проект Генеральной схемы развития нефтяной отрасли до 2020 г. [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne\\_tolko\\_vvp](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/246545/ne_tolko_vvp).
6. [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/vvp/tab25.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab25.xls).
7. [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/278vvp30.htm)
8. <http://www.rusnanonet.ru>.
9. [http://www.infox.ru/business/money/2010/02/09/Tryet\\_dohodov\\_v\\_Ross.phtml](http://www.infox.ru/business/money/2010/02/09/Tryet_dohodov_v_Ross.phtml).
10. <http://www.bccresearch.com/report/NAN031C.html>.
11. [www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc](http://www.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/nano15.doc).

*А.А. Елкина,*  
ассистент

### **Классификация реэкспортных и реимпортных операций для целей бухгалтерского учета**

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, выделяемых по основным направлениям сделки: внешнеторговые сделки, информационное обслуживание сделки, финансовые сделки, производственные сделки, инвестиционные сделки. Элементами внешнеэкономической деятельности могут быть прямые и портфельные инвестиции, услуги, экспортно-импортные сделки, товарные потоки, движение капитала, информационные технологии и т. д. Особое место среди элементов внешнеэкономической деятельности занимают реэкспортные и реимпортные операции.

В соответствии со ст. 239 Таможенного кодекса Российской Федерации реэкспорт – это таможенный режим, при котором товары, ранее ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, вывозятся с этой 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 Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Сущность реэкспортных операций

состоит в продаже за границу ранее импортированного и не подвергнувшегося переработке товара. Следовательно, данный таможенный режим допускает вывоз иностранных товаров за пределы таможенной территории Российской Федерации без обязательств их обратного ввоза на данную территорию.

В соответствии со ст. 234 Таможенного кодекса Российской Федерации реимпорт – это таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории Российской Федерации, ввозятся на таможенную территорию Российской Федерации в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Сущность реимпортных операций состоит в том, что на таможенную территорию Российской Федерации из-за границы ввозится ранее экспортировавшийся и не подвергшийся там переработке товар. Следовательно, реимпортом считается только обратный ввоз в страну товаров, которые вывозились в режиме экспорта.

Рациональная организация бухгалтерского учета реэкспортных и реимпортных операций во многом зависит от их научно обоснованной классификации. Сущность классификации реэкспортных и реимпортных операций заключается в их группировке по экономически однородным объектам учета в соответствии с целевым назначением. Автор детально изучил научно-практические материалы, связанные с учетом реэкспортных и реимпортных операций, и выявил ряд нерешенных проблем.

В настоящее время в научной литературе приводится ряд классификаций реэкспортных операций, однако, они не всегда отражают сущность данных операций, являются недостаточно полными и, по мнению автора, нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Например, экономисты Ю.А. Григорьев и А.Ф. Мухин классифицируют реэкспортные операции только по признаку наличия факта пересечения таможенной границы<sup>1</sup>. Классификация, предложенная данными авторами, решает лишь одну задачу: обособленное отражение на аналитических счетах реэкспортных товаров с завозом и без завоза на территорию страны. При этом, на наш взгляд, не учитываются особенности отражения в учете реэкспортных операций, вытекающие из условий контракта, причин применения данного таможенного режима и т. д. В свою очередь, С.В. Халипов классифицирует реэкспорт на первоначальный и производный, где классификационным признаком является момент заявления данного таможенного режи-

---

<sup>1</sup> Мухин А.Ф., Григорьев Ю.А. Учет во внешней торговле СССР. Теория и практика. – 2-е изд., доп. – М.: Междунар. отношения, 1988. – С. 153.

ма<sup>1</sup>. Следовательно, данная классификация имеет под собой лишь правовую основу, при которой игнорируются особенности бухгалтерского учета операций. Общим недостатком вышеуказанных классификаций реэкспортных операций, по мнению автора, является использование при классификации лишь одного признака, в то время как при проведении детального изучения реэкспортных операций можно выявить гораздо большее их число. Таким образом, узость подхода к классификации реэкспортных операций оказывает негативное влияние на качество учетной информации, усложняет процесс управления и анализа данных операций, что, в конечном итоге, приводит к принятию необоснованных управленческих решений и искажает результативные показатели экономической эффективности проведения данных операций. Учитывая вышеуказанные недостатки, автор предложил классифицировать реэкспортные операции по следующим признакам:

1. Валюта обязательств и валюта платежа.
2. Резидентство партнеров по сделке.
3. Количество партнеров по сделке.
4. Объект учета.
5. Установленные сроки применения режима.
6. Условия применения режима при завершении предыдущих режимов.
7. Документы, подтверждающие сделку.
8. Факт пересечения таможенной границы Российской Федерации.
9. Момент заявления таможенного режима.
10. Завершаемые таможенные режимы.
11. Причины применения режима.
12. Уплата ввозных и вывозных таможенных пошлин, налогов.

Отметим, что классификация реимпортных операций не нашла своего отражения в научно-практических работах и исследованиях. В научной литературе, посвященной учету реимпортных операций, как правило, рассматриваются лишь отдельные правовые и учетные аспекты регулирования данных операций. Нами предложена классификация реимпортных операций по следующим признакам:

1. Валюта обязательств и валюта платежа.
2. Резидентство партнеров по сделке.
3. Количество партнеров по сделке.
4. Объект учета.
5. Установленные сроки применения режима.

---

<sup>1</sup> Халипов С.В. Таможенные режимы и специальные таможенные процедуры (Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации и краткий словарь специальной терминологии). – М.: Изд-во «ТАМОЖНЯ.РУ», 2004. – С. 147.

6. Условия применения режима при завершении предыдущих режимов.

7. Документы, подтверждающие сделку.

8. Завершаемые таможенные режимы.

9. Причины применения режима.

10. Уплата ввозных и вывозных таможенных пошлин, налогов.

Первые четыре классификационных признака являются по своей сути и содержанию общими для реэкспортных и реимпортных операций и рассматриваются ниже.

Первый классификационный признак (валюта обязательств и валюта платежа) отражает вид валюты, в которой признаются обязательства, и вид валюты, в которой осуществляются платежи. При этом возможны следующие варианты:

- валютой обязательств является иностранная валюта (или условные единицы), а валютой платежа – рубли;
- валютой обязательств является иностранная валюта (или условные единицы), а валютой платежа – иностранная валюта.

Согласно российскому валютному законодательству участниками внешнеторговой сделки являются резиденты и нерезиденты Российской Федерации. Поэтому особое внимание следует обратить на особенности учета и анализа реэкспортных и реимпортных операций у нерезидентов Российской Федерации, что обуславливает необходимость выделения второго классификационного признака (резидентство партнеров по сделке). Следовательно, довольно актуальной становится проблема изучения бухгалтерского, валютного и налогового законодательства каждой отдельной страны, представители которой участвуют в реэкспортных или реимпортных сделках.

Третий классификационный признак (количество партнеров по сделке) в значительно большей степени касается реэкспортных операций. Это объясняется тем, что понятие сделки предполагает наличие, как минимум, двух сторон, которые в ней участвуют, а для реэкспортных операций – обязательное заключение контракта. Следует отметить, что реимпортные операции осуществляются без заключения контракта и представляют собой способ минимизации затрат участника внешнеэкономической деятельности при возврате на территорию Российской Федерации ранее реэкспортированного товара. В реэкспортных операциях могут принимать участие две стороны или более, если привлекаются посредники для проведения таких операций. Кроме того, при заключении трехстороннего контракта предполагается наличие трех сторон.

В качестве объектов бухгалтерского учета реэкспортных и реимпортных операций могут выступать, например, основные средства, нематериальные активы, материально-производственные запасы (товары, гото-



вая продукция, материалы) и т. д. Поэтому выделяется четвертый классификационный признак – объект учета, который дает возможность конкретизировать стороны реэкспортных и реимпортных операций, подлежащие бухгалтерскому учету.

Следующий классификационный признак для реэкспортных и реимпортных операций – это установленные сроки применения режима. Они строго регламентированы и находят свое отражение в таможенном законодательстве. Для реэкспортных операций они составляют: шесть месяцев при помещении товаров под таможенный режим выпуск для свободного обращения; два года при завершении таких таможенных режимов, как временный ввоз и переработка на таможенной территории, при условии вывоза товаров в неизменном состоянии; три года при завершении такого режима, как таможенный склад. Для реимпортных операций сроки применения данного таможенного режима составляют три года со дня, следующего за днем пересечения указанными товарами таможенной границы Российской Федерации при их вывозе.

Особо следует рассмотреть важный классификационный признак – условия применения режима при завершении предыдущих режимов. Ниже представлены такие условия в контексте реэкспортных операций.

При завершении таможенного режима «выпуск для свободного обращения» такими условиями являются:

- установлено, что на день пересечения таможенной границы у товаров имелись дефекты, либо они не соответствуют условиям внешнеторговой сделки по количеству, качеству, описанию или упаковке;
- товары не использовались и не ремонтировались в Российской Федерации, за исключением случаев, когда это было необходимо для обнаружения дефектов;
- товары могут быть идентифицированы таможенными органами;
- товары вывозятся в течение шести месяцев со дня их выпуска для свободного обращения.

При завершении таможенного режима «временный ввоз» содержание условия состоит в том, что товары могут быть идентифицированы таможенным органом при реэкспорте, за исключением случаев, когда в соответствии с международными договорами Российской Федерации допускается замена временно ввезенных товаров товарами того же типа. При завершении таможенного режима «переработка на таможенной территории» существует единственное условие: товары вывозятся в неизменном состоянии. При завершении таможенного режима «таможенный склад» необходимо соблюдение временного ограничения: реэкспорт товаров должен быть осуществлен не позднее максимального срока действия режима таможенного склада – три года.

Ниже представлены условия применения режима при завершении предыдущих режимов в контексте реимпортных операций.

При завершении действия таких таможенных режимов, как экспорт, реэкспорт, переработка вне таможенной территории, временный вывоз необходимо соблюдение ряда условий:

- при вывозе с таможенной территории Российской Федерации товары имели статус товаров, находящихся в свободном обращении, либо были продуктами переработки иностранных товаров;
- товары заявлены к реимпорту в течение трех лет со дня, следующего за днем пересечения указанными товарами таможенной границы Российской Федерации;
- товары находятся в том же состоянии, в каком были вывезены с территории Российской Федерации (за исключением изменений вследствие естественного износа и убыли);
- уплачены суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, субсидий и иные суммы, подлежащие возвращению в федеральный бюджет при реимпорте товаров;
- не осуществлялись операции по капитальному ремонту и модернизации, которые привели к увеличению стоимости товаров по сравнению с их стоимостью на день вывоза;
- возможность идентификации таможенными органами ранее вывезенных товаров (только для завершения режима «временный вывоз»).

Поскольку бухгалтерский учет является строго документальным, то особое значение приобретает классификационный признак, связанный с документами, подтверждающими сделку. Основным документом, подтверждающим заключение реэкспортной сделки между нерезидентом и резидентом, является внешнеторговый контракт. Пакет документов, необходимых для предъявления таможенному органу, прежде всего, зависит от количества партнеров по сделке. В случае первоначального и производного реэкспорта с целью продажи реэкспортного товара основным документом является трехсторонний контракт, а в случае осуществления сделки, в которой одновременно участвуют три стороны (экспортер товара, реэкспортер товара и импортер товара), – два отдельных контракта. При этом отдельно заключается контракт между экспортером и реэкспортером товара и отдельно – между реэкспортером и импортером товара. Следует отметить, что при участии в данной сделке посредников с ними в обязательном порядке также заключаются отдельные контракты. Особенностью реимпортных операций является то, что возврат товара осуществляется без заключения контракта, поскольку применения режима реимпорта позволяет минимизировать затраты участника внешнеэкономической деятельности при возврате товара ненадлежащего качества или же завершить таможенный режим временного вывоза товара. Поэтому при возврате то-

вара основным документом является дополнительное соглашение к контракту на возврат товара.

Для реэкспортных операций особое значение приобретает факт пересечения таможенной границы Российской Федерации. Выделение данного признака классификации реэкспортных операций позволяет в бухгалтерском учете вводить дополнительные аналитические позиции. При этом информация, связанная с реэкспортными операциями, становится более детализированной, что необходимо для осуществления функций контроля и анализа таких операций.

Особое значение для реэкспортных операций имеет момент заявления таможенного режима, под которым подразумевается момент оформления внешнеторговой сделки как реэкспортной. Как указывалось выше, данный классификационный признак был предложен С.В. Халиповым, который разделил реэкспорт на первоначальный и производный. При этом первоначальный реэкспорт представляет собой заявление данного таможенного режима в качестве первого режима в отношении ввезенных иностранных товаров, например, товары, запрещенные к ввозу в Российскую Федерацию, ошибочная поставка, перегрузка и другие обстоятельства ввоза (вывоза) товаров. Производный реэкспорт заявляется с целью завершения или изменения таможенного режима, под который ранее был помещен товар. Следует отметить некоторую условность используемых терминов, поскольку изменяемый таможенный режим, так или иначе, завершает свое действие. При этом реэкспортом завершаются те таможенные режимы, требования которых не предполагают выпуска товаров для свободного обращения на таможенной территории Российской Федерации и которые предусматривают вывоз товаров за пределы России в неизменном состоянии.

Важным классификационным признаком является признак «завершающие таможенные режимы». В целях таможенного регулирования выделяется несколько больших групп таможенных режимов, называемых видами таможенных режимов, к которым Таможенный кодекс РФ относит основные, экономические, завершающие и специальные. Реэкспорт относится к завершающему виду таможенных режимов и призван обеспечить возможность завершить действие предыдущего таможенного режима. Реэкспортом могут быть завершены такие таможенные режимы, как выпуск для внутреннего потребления, временный ввоз, переработка на таможенной территории, таможенный склад, магазин беспошлинной торговли. При завершении каждого из указанных режимов существуют различные требования в отношении уплаты или возврата таможенных пошлин и налогов, что, в конечном итоге, оказывает влияние на формирование затрат по реэкспортному товару. Реимпорт может завершать такие таможенные режимы, как экспорт, реэкспорт и временный вывоз.

Остановимся на рассмотрении причин применения режимов, которые можно рассматривать в качестве отдельного классификационного признака. Применение таможенного режима реэкспорта вызвано целым рядом причин, среди которых основными являются: запреты на торговлю между странами; экономия на транспортных расходах; отсутствие налаженных внешнеторговых связей между странами; получение льготных условий по уплате таможенных пошлин, налогов при ввозе и вывозе товаров (в случае брака, завершения иного таможенного режима); минимизация затрат в случае ошибочной поставки товара; необходимость немедленного вывоза товаров, запрещенных к ввозу на таможенную территорию РФ; завершение иного таможенного режима. Основной причиной применения режима реимпорта является завершение иного таможенного режима.

Последним классификационным признаком для реэкспортных и реимпортных операций является признак, который называется «уплата ввозных и вывозных таможенных пошлин, налогов». В случае первоначального реэкспорта ввозные и вывозные таможенные пошлины и налоги не уплачиваются, кроме сборов за таможенное оформление товара. В случае производного реэкспорта особенности применения таможенных пошлин, налогов, сборов за таможенное оформление зависят от предыдущего таможенного режима, завершаемого реэкспортом. При завершении режима экспорта ввозная пошлина, налоги не уплачиваются, вывозная пошлина возвращается при условии осуществления ввоза в течение шести месяцев, а суммы внутренних налогов, субсидий (проценты с них в отдельных случаях, определяемых Правительством РФ) и иных льгот возвращаются в федеральный бюджет.

Таким образом, научно обоснованная классификация, комплексно охватывающая общеэкономические, правовые и учетные аспекты реэкспортных и реимпортных операций, является ключевым фактором их эффективного управления и позволяет разработать учетные модели данных операций.

*Т.Н. Елкина,*  
канд. экон. наук, доцент

### **Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности в российской и международной практике бухгалтерского учета**

Для того чтобы пользователи могли понимать финансовую информацию, она должна быть составлена по определенным правилам и стандартам, которые отвечают принципам бухгалтерского учета. Изложение принципов бухгалтерского учета приводится в ПБУ 1/2008 «Учетная по-

литика организации», утв. Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н. Эти принципы формулируются в ПБУ 1/2008 в виде допущений и требований.

Допущения рассматриваются как базовые принципы и исходят из предположения, что существуют определенные условия, создаваемые организацией при ведении бухгалтерского учета, которые не меняются, и по своей сути являются правилами ведения учета и составления бухгалтерской отчетности. Требования рассматриваются как основные принципы, которым должна соответствовать формируемая организацией учетная политика. В ПБУ 1/2008 установлены четыре допущения (имущественной обособленности, непрерывности деятельности, последовательности применения учетной политики, временной определенности фактов хозяйственной деятельности) и шесть требований (полноты, своевременности, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости, рациональности). Следует отметить, что допущения не обязательно должны быть указаны в учетной политике организации: принятие допущений и следование им подразумевается. Если организация при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности допускает отступление от них, то она обязана раскрыть причины этих отступлений. Среди изложенных допущений особое место занимает допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. В практике международного бухгалтерского учета данное допущение формулируется как принцип начисления или соответствия (The Matching Concept).

Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности определяется в пункте 5 ПБУ 1/2008, согласно которому «факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами». Данное допущение связано, прежде всего, с формированием финансового результата организации за отчетный период, т. е. с порядком отражения текущих доходов и расходов. Основная задача бухгалтерского учета доходов и расходов состоит в определении их величин, которые должны быть представлены в бухгалтерской отчетности. Решение этой задачи проходит два основных этапа: определение момента признания доходов и расходов и отнесение доходов и расходов к отчетным периодам. Доходы и расходы наряду с активами, обязательствами и капиталом являются элементами финансовой отчетности. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности под признанием элементов финансовой отчетности понимается процесс включения в финансовую отчетность статьи, которая отвечает определению элемента и удовлетворяет критериям признания. На практике могут существовать различные подходы к определению момента признания доходов и расходов (момент за-

ключения договора, исполнения договора, получения денег по договору и т. д.), которые имеют свои положительные и отрицательные стороны. Однако в настоящее время нормативные документы, регулирующие практику российского бухгалтерского учета, связывают момент признания доходов и расходов с вышеуказанным принципом временной определенности фактов хозяйственной деятельности, который имеет два важнейших аспекта:

- доходы и расходы отражаются в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от факта поступления или выплаты денежных средств;
- доходы должны соответствовать расходам, благодаря которым они получены.

Таким образом, понятия доходов и расходов не связаны с процессом получения или выплаты денежных средств. В соответствии с п. 12 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 32н, выручка как доход от основного вида деятельности признается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Условия признания в бухгалтерском учете расходов изложены в п. 16 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 32н:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Согласно принципу начисления, отвечающему МСФО, требуется, чтобы прибыль или убыток за отчетный период являлась результатом сравнения (сопоставления) доходов, заработанных в течение отчетного периода, и расходов, понесенных за тот же самый период. Расчет прибыли или убытка путем вычитания из полученных денежных средств за период

(по своей природе они являются доходами) выплаченных денежных средств за тот же самый период (по своей природе они являются расходами), известный как кассовый метод учета, является в данном случае неприемлемым методом. С одной стороны, это обусловлено тем, что фактически полученные или оплаченные денежные средства могут относиться или не относиться к данному отчетному периоду. С другой стороны, отчет о прибылях и убытках должен включать все суммы, относящиеся к данному отчетному периоду, независимо от того, были ли они фактически получены (оплачены) или нет. Таким образом, будучи признанными, доходы и расходы отражаются в бухгалтерском учете и включаются в финансовую отчетность того периода, к которому они относятся.

В соответствии с международной практикой бухгалтерского учета следует производить различия между доходами, полученными в течение отчетного периода, и доходами, заработанными (признанными) в течение данного периода. Доходы, полученные в течение отчетного периода, могут не соответствовать доходам, заработанным в течение данного периода, поскольку полученные доходы (платежи) могут касаться более раннего или более позднего периода. Также должно быть произведено различие между расходами, произведенными в течение отчетного периода, и расходами, понесенными (признанными) в течение данного отчетного периода. Таким образом, расходы, произведенные в течение отчетного периода, могут не соответствовать расходам, понесенным в течение данного отчетного периода, поскольку некоторые произведенные расходы (платежи) могут касаться более раннего или более позднего периода. Следовательно, при расчете прибыли (убытка) за определенный период, могут потребоваться корректировки по статьям доходов и расходов, если данные по этим статьям не относятся к рассматриваемому периоду. К таким корректировкам, как указывалось выше, относятся корректировки на предоплаты и начисления.

В соответствии с международной практикой бухгалтерского учета предоплаты (prepayments) – это суммы, выплаченные в текущем отчетном периоде, которые будут признаны расходами в следующем (будущем) отчетном периоде, или суммы, полученные в текущем отчетном периоде, которые будут признаны доходами в следующем (будущем) отчетном периоде. По своей экономической сущности предоплаты по расходам являются авансовыми платежами (суммами, выплаченными предварительно), предоплаты по доходам – авансовыми поступлениями (суммами, полученными предварительно). Следовательно, предоплата по расходам – это дебиторская задолженность, предоплата по доходам – это кредиторская задолженность. Начисления (accruals) – это расходы, понесенные в текущем отчетном периоде, платежи по которым будут осуществлены в следующем (будущем) отчетном периоде, или доходы, заработанные в теку-

щем отчетном периоде, поступления по которым будут получены в следующем (будущем) отчетном периоде. По своей экономической сущности начисления по расходам являются отсроченными платежами (суммы, подлежащие оплате), начисления по доходам – отсроченными поступлениями (суммы, подлежащие получению). Следовательно, начисления по расходам – это кредиторская задолженность, начисления по доходам – это дебиторская задолженность.

В международной практике бухгалтерского учета существуют следующие корректировки по счетам расходов и доходов:

- предоплата по расходам (авансовые платежи);
- предоплата по доходам (авансовые поступления);
- начисления по расходам (отсроченные платежи);
- начисления по доходам (отсроченные поступления).

Любая корректировка по предоплатам и начислениям отражается на соответствующем номинальном (временном) счете доходов или расходов и реальном (постоянном) балансовом счете Главной бухгалтерской книги. В результате корректировок по начислениям и предоплатам на Торговый счет и счет Прибыли и убытки, который относится в международной практике бухгалтерского учета к итоговым счетам, со счетов Главной бухгалтерской книги переносятся суммы доходов, реально заработанных за отчетный период, и суммы расходов, реально понесенных за тот же самый отчетный период расходов. Остатки из реальных счетов переносятся в Балансовый отчет, причем корректировки по предоплатам и начислениям расходов и доходов отражаются в соответствующих разделах Балансового отчета: предоплаты по расходам или начисления по доходам – в разделе «Оборотные активы», предоплаты по доходам или начисления по расходам – в разделе «Текущие обязательства».

В российской практике учета для отражения доходов и расходов, зарегистрированных в прошлые или текущие периоды, но подлежащих начислению в будущие периоды, служат счета, на которых производится временная задержка доходов и расходов: счет 98 «Доходы будущих периодов» и счет 97 «Расходы будущих периодов». В качестве счетов, посредством которых реализуется принцип начисления, могут использоваться и некоторые другие счета бухгалтерского учета, например, счет 96 «Резервы предстоящих расходов». Однако основное отличие в использовании принципа начисления в российском и международном учете, по мнению автора, обусловлено тем, что существуют различия, прежде всего, концептуального, мировоззренческого характера. Например, в соответствии с данным принципом, как указывалось выше, расходы следует отражать в периоде ожидаемого получения дохода. Однако в российском учете расходы отражаются после выполнения определенных требований в отношении документации. Таким образом, момент возникновения дохода или



расхода определяется, прежде всего, содержанием документа, который идентифицирует факт хозяйственной деятельности. Поэтому необходимость наличия определенной документации зачастую не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенному периоду. Это, в свою очередь, приводит к различиям в моменте учета этих операций.

Реализация принципа начисления обеспечивает признание доходов и расходов по мере возникновения экономических выгод и потребления ресурсов. Финансовая отчетность, подготовленная на основании принципа начисления, информирует пользователей не только о прошлых сделках, включающих оплату и поступление денежных средств, но и о будущих обязательствах заплатить денежные средства и будущих поступлениях денежных средств. Следовательно, принцип начисления дает возможность прогнозировать влияние совершенных операций на финансовое положение организации.

*Н.О. Золотухина,*  
соискатель

### **Типология управленческих решений**

Управление организацией является процессом решения проблем, возникающих по мере ее функционирования и развития. Всякое управление реализует определенную последовательность трех основных этапов: 1) определение состояния управляемого объекта (идентификация проблемы); 2) нахождение для определенного состояния объекта оптимального воздействия (разработка и принятие решения); 3) осуществление воздействия (реализация решения).

В теории управления решения рассматриваются как связующий процесс, без которого невозможна реализация функций менеджмента, таких как планирование, организация, мотивация и контроль. Принятию обоснованных управленческих решений способствует их научно обоснованная классификация или типология. В специальной литературе решения принято классифицировать по самым разным группировочным признакам и основаниям.

С общих позиций управленческие решения могут быть сгруппированы следующим образом [1, с. 91]:

- решения, направленные на изменение скорости процессов и явлений, происходящих в организациях;
- решения, направленные на изменение вектора движения процессов и явлений;

- решения, направленные на изменение содержания процессов и явлений.

В зависимости от поля принятия различают решения в области маркетинга, инноваций, производства, управления персоналом, учета и финансов.

По количеству целей, реализуемых в ходе разработки и выполнения решений, выделяют одноцелевые и многоцелевые решения.

По глубине воздействия различают одноуровневые и многоуровневые решения. Решение руководителя об увольнении работника – одноуровневое решение, а решение о начале освоения выпуска новой продукции – многоуровневое, так как в его реализации будут принимать участие многие подразделения предприятия и работающие в них сотрудники.

В зависимости от значимости цели и периода реализации выделяют стратегические, тактические и текущие решения (неоперативные и оперативные).

По длительности реализации выделяются долгосрочные и краткосрочные решения. Некоторые авторы, кроме краткосрочных и долгосрочных решений, выделяют также среднесрочные решения [4, с. 181].

По широте охвата (масштабам воздействия) различают общие и частные решения. Общие решения принимаются в отношении всей организации (например, решение о реструктуризации). Частные решения касаются локальных вопросов работы подразделений организации (например, решение о замене оборудования).

По степени повторяемости проблемы управленческие решения подразделяются на традиционные, неоднократно встречающиеся в практике управления, когда необходимо сделать выбор из уже имеющихся альтернатив, и нетрадиционные (нетипичные, нестандартные) решения, связанные с выработкой новых альтернатив.

По степени формализации проблемы следует различать запрограммированные, частично запрограммированные и незапрограммированные решения. Этим решениям соответствуют хорошо структурированные, слабо структурированные и неструктурированные проблемы. Под структуризацией понимается возможность количественного выражения зависимостей между элементами ситуации. Хорошо структурированными считаются проблемы, в которых зависимости между элементами ситуации могут получать численные значения или символы. При решении хорошо структурированных проблем используются количественные методы анализа.

Запрограммированное решение есть результат определенной последовательности шагов или действий, подобных тем, что предпринимаются при решении математического уравнения. При этом число альтернатив

ограничено, и выбор должен быть сделан в пределах направлений, заданных организацией.

Неструктурированные (качественно выраженные) проблемы содержат лишь описания задач, ресурсов и других характеристик, количественные зависимости между которыми неизвестны. Незапрограммированные решения приходится принимать в новых, часто неожиданных условиях. Примеры таких решений – выработка целей организации, направлений повышения качества продукции, совершенствования организационной структуры предприятия.

Известные специалисты по менеджменту М.Х. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури считают, что на практике немногие управленческие решения являются запрограммированными или незапрограммированными в чистом виде. Почти все реальные решения оказываются где-нибудь между этими крайними вариантами. Немногие запрограммированные решения настолько структурированы, что инициатива лица, принимающего их, целиком исключается. И даже в ситуации самого сложного выбора методология принятия запрограммированных решений может быть полезна [3, с. 198].

В зависимости от творческого вклада менеджеров в разработку решений выделяются рутинные, селективные, адаптационные и инновационные решения. Рутинные решения принимаются согласно отработанному механизму и имеющейся программе действий. В творческом подходе нет необходимости, так как все процедуры решения известны. При разработке селективных решений инициатива и свобода действий проявляется в ограниченных пределах. Например, при оценке различных альтернатив и выборе их наиболее предпочтительной. Адаптационные решения рассчитаны на дополнительные, непредвиденные трудности. Как правило, при их разработке сочетается использование нестандартного творческого подхода с отработанными ранее возможностями. Инновационные решения связаны со сложностью и непредсказуемостью событий. Это вызывает необходимость принятия решений, содержащих нововведения.

В зависимости от числа известных альтернатив решения подразделяются на стандартные, бинарные, многоальтернативные, инновационные. Стандартные решения имеют фиксированный набор альтернатив. В бинарных решениях представлены две противоположные альтернативы, которые вынуждают к выбору типа «да/нет», «или/или». Например, взять кредит или нет. Закупать комплектующие изделия на стороне или производить самим. Для инновационных решений нет готовых приемлемых альтернатив, их еще нужно придумать.

По типу решаемых проблем различают решения по выбору возможностей и проблемно-разрешающие. Решения по выбору возможностей принимаются, например, при определении путей увеличения прибыли фирмы. Проблемно-разрешающие решения принимаются в ответ на кон-

кретные проблемы (вызовы). Например, падение спроса на какие-то товары в условиях кризиса.

По степени определенности условий принятия решений, степени полноты и достоверности информации, которой располагает менеджер, управленческие решения могут быть детерминированными, вероятностными и неопределенными. Детерминированные решения принимаются в условиях определенности, когда известен результат каждой из альтернатив. Принимая решение о передаче комплектующего изделия на другое предприятие, можно точно рассчитать его финансовые результаты. Вероятностные решения принимаются в условиях риска. Их результаты не могут быть точно определены, но вероятность получения каждого варианта можно рассчитать. Пример – решение транспортной организации о страховании своего парка автомобилей. Неопределенные решения принимаются в условиях неполноты информации. Сталкиваясь с неопределенностью, менеджеры могут попытаться получить дополнительную информацию и сочетать ее с накопленным опытом, суждением, интуицией.

В зависимости от прогнозируемых последствий управленческие решения подразделяются на корректируемые и некорректируемые. Корректируемые решения поддаются изменению с целью устранения каких-либо отклонений или учета новых факторов. Решения, последствия которых имеют необратимый характер, являются некорректируемыми. Например, выбор круга поставщиков может быть пересмотрен, а потраченные средства на рекламную кампанию, которая не принесла ожидаемых результатов, уже не вернешь.

По количеству критериев выбора различают однокритериальные и многокритериальные решения. В практике менеджмента большинство решений являются многокритериальными, так как при их выборе используются экономические, социальные, экологические и другие критерии.

По степени сложности могут быть выделены простые и сложные решения. Простые решения выступают как единичный выбор, они не могут быть разделены на составляющие. На практике большинство решений сложные, они выступают как система выборов на различных уровнях иерархии, как совокупность взаимосвязанных решений. Пример сложного решения – бизнес-план предприятия или инвестиционного проекта.

В зависимости от степени обоснованности решения могут быть интуитивными, основанными на суждениях и рациональными. Интуитивное решение – это выбор, сделанный на основе ощущения, что он правилен. Решение, основанное на суждениях, предусматривает какие-то логические критерии выбора. Рациональное решение обосновывается с помощью объективного аналитического процесса.

В зависимости от восприятия и интерпретации на различных уровнях решения подразделяются на рациональные, личностно ограничено

рациональные, организационно ограниченно рациональные и политические. Рациональное решение – это альтернатива, реализация которой принесет максимум выгоды для организации. Личностно ограниченно рациональное решение – решение, направленное на приемлемый уровень удовлетворения какой-то потребности индивида с минимальными усилиями. Организационно ограниченно рациональное решение направлено на получение удовлетворительной прибыли на капитал. Решение, целью которого является получение, сохранение или усиление власти какого-то субъекта – это политическое решение.

По источнику возникновения решения делятся на инициативные и решения по предписанию. Инициативные решения, как правило, принимаются на высших уровнях руководства. Решения по предписанию – это исполнительские решения, принимаемые в развитие и дополнение инициативных решений, принятых на высших уровнях. О.М. Рой в дополнение к двум упомянутым выделяет также ситуативные и уставные решения [4, с. 181].

По способу фиксации решения могут быть разделены на фиксированные, документальные, письменные и недокументированные, устные.

По жесткости регламентации решения делятся на директивные, ориентирующие и рекомендующие. Директивные (нормативные, алгоритмические) решения полностью направляют действия подчиненных, их инициатива полностью исключается. Ориентирующие (структурированные) решения однозначно определяют лишь основные действия, в решении второстепенных вопросов допускается инициатива и самостоятельность подчиненных. Рекомендующие решения лишь определяют рамки и примерную схему действий подчиненных. Они дают широкий простор выбору методов и приемов выполнения решений.

Существуют и другие классификации управленческих решений. Выдвигая все новые и новые критерии, можно выделить массу видов решений, но мы остановимся на том, что вид решения (точнее, технология его принятия) зависит от рода проблемы и ситуации, в которой она возникла. Необходимо, прежде всего, классифицировать проблему, с которой сталкивается организация, и тогда круг выбора решений сузится. Однако проблемы, возникающие в организациях, также можно классифицировать по многим признакам.

Мы предлагаем проблемы экономической организации (фирмы), связанные с альтернативным выбором, а также решения данных проблем рассматривать по экономическим критериям, а именно по тому, с какими из трех экономических параметров они связаны: текущими расходами, доходами, инвестициями. Исходя из этого, можно выделить три вида проблем альтернативного выбора:

- 1) проблемы, затрагивающие только текущие расходы фирмы;

2) проблемы, затрагивающие доходы и расходы фирмы;

3) проблемы, затрагивающие инвестиции, наряду с расходами и доходами.

К проблемам, затрагивающим только текущие расходы, относятся вопросы организации хозяйственной деятельности, а также дилемма «производить самим или закупать».

К проблемам, затрагивающим доходы и расходы фирмы, относятся: определение оптимальной продажной цены товара; решение вопроса о продолжении или прекращении выпуска изделий; решение вопроса: принимать или отклонять дополнительный заказ; формирование производственной программы предприятия и др.

Первые два вида проблем альтернативного выбора относятся к краткосрочным управленческим решениям. Они в основном касаются вопросов вклада единицы продукции в общую прибыль в результате управления ассортиментом, объемами производства и продаж, себестоимостью и ценами продуктов, а также вопросов безубыточности производства и продаж и т. п. Такие решения не связаны с капитальными вложениями в организацию.

Третий вид проблем, который наряду с расходами и доходами затрагивает также инвестиции, может относиться как к краткосрочным, так и к долгосрочным управленческим решениям. Характерными проблемами, связанными с инвестициями, являются:

1. Следует ли закупать оборудование для выполнения операций, которые в настоящее время выполняются вручную?

2. Следует ли заменять действующее оборудование на более производительное?

3. Стоит ли строить или приобретать новые производственные помещения?

4. Нужно ли осваивать выпуск новой продукции?

Разнообразие видов управленческих решений обеспечивает право управляющего субъекта выбрать тот вариант или способ действия, который наиболее адекватен требованиям сложившейся ситуации и целям организации. От характера решений зависит выбор метода, при помощи которого отбирается наилучшее решение и изыскивается способ его реализации.

### **Библиографический список**

1. Афоничкин А.И., Михаленко Д.Г. Управленческие решения в экономических системах: Учебник. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.

2. Лифшиц А.С. Управленческие решения: Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2009. – 248 с.

3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

4. Рой О.М. Теория управления: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 256 с.

**А.В. Кабачек,**  
аспирант

### **Эконометрическое моделирование каналов конвергенции в регионах России**

Применение концепции конвергенции в изучении дифференциации российских регионов приобретает все большую популярность. Среди множества исследований по региональной конвергенции есть работы, посвященные декомпозиции экономического роста российских регионов. Так, например, в исследовании Дробышевского, Лугового и др. [1, с. 278] проводился анализ факторов, определяющих различия в степени и темпах экономического роста регионов, а в статье Иодчина [2, с. 475-482] осуществлена декомпозиция  $\beta$ -конвергенции для ВРП на одного занятого по отраслям экономики. В данной работе рассматривается вопрос об определении каналов конвергенции на основе декомпозиции экономического роста регионов.

Для описания производственного процесса в каждом регионе будем использовать производственную функцию Кобба-Дугласа с постоянной отдачей от масштаба в той форме, которая использовалась в работе Хэлла и Джонса [4]:

$$Y = K^{\alpha} (AhL)^{1-\alpha}, \quad (1)$$

где  $Y$  – совокупный уровень выпуска,  $K$  – физический капитал,  $h$  – человеческий капитал на одного работника,  $L$  – число работников,  $A$  – мера технологической эффективности или общей производительности факторов (total factor productivity, TFP),  $\alpha$  – эластичность выпуска по капиталу, равная доле капитала в доходе.

Разделив обе части (1) на  $Y^{\alpha} L$  и сделав перестановку, получим:

$$\frac{Y}{L} = \left( \frac{K}{L} \right)^{\frac{\alpha}{1-\alpha}} Ah, \quad (2)$$

Прологарифмировав правую и левую части уравнения (2) и взяв производные по времени, получим:

$$g\left(\frac{Y}{L}\right) = \frac{\alpha}{1-\alpha} g\left(\frac{K}{Y}\right) + g(h) + g(A) = g(k) + g(h) + g(A), \quad (3)$$

где  $g(h) = \partial \ln(h) / \partial t$  – темп роста человеческого капитала,  $g(A) = \partial \ln(A) / \partial t$  обозначает темп роста общей производительности факторов, и определим  $g \Leftarrow \frac{\alpha}{1-\alpha} g\left(\frac{K}{Y}\right)$  как темп роста физического капитала.

С другой стороны, эконометрический подход для проверки гипотезы о конвергенции, впервые предложенный Баумолем [3, с. 1072-1085], предусматривает построение регрессии темпа роста выпуска на одного работника на константу и логарифм первоначального уровня выпуска на одного работника:

$$g\left(\frac{Y}{L}\right) = c + \beta \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{t_0}, \quad (4)$$

Оценка статистической значимости параметра  $\beta < 0$  подразумевает, что гипотеза о конвергенции не отвергается, то есть бедные регионы будут характеризоваться более высокими темпами экономического роста, чем богатые регионы. Этот результат известен как «абсолютная  $\beta$ -конвергенция», так как предполагается, что регионы сходятся к одному и тому же устойчивому состоянию. Введя в уравнение (4) дополнительные переменные, которые выступают в роли прокси-переменных для различных уровней устойчивых состояний экономик, можно анализировать существование «условной  $\beta$ -конвергенции».

Вонг [8] показал, что, так как темп роста  $g\left(\frac{Y}{L}\right)$  в левой части уравнения (4) в соответствии с уравнением (3) тождественно равен сумме трех компонентов  $g(k)$ ,  $g(h)$ ,  $g(A)$ , то можно построить отдельные уравнения регрессии для проверки гипотезы о конвергенции для каждого из этих трех компонентов, т. е.

$$g \Leftarrow c_k + \beta_k \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{t_0}; \quad g \Leftarrow c_h + \beta_h \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{t_0}; \quad g \Leftarrow c_A + \beta_A \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{t_0}, \quad (5)$$

Используя оценки МНК для коэффициентов регрессии  $\beta_k$ ,  $\beta_h$  и  $\beta_A$ , можно показать, что их сумма равна коэффициенту  $\beta$  в уравнении (4), то есть  $\beta \equiv \beta_k + \beta_h + \beta_A$ . Действительно, оценка коэффициента  $\beta$  в уравнении (4), полученная при помощи МНК, будет иметь следующий вид:



$$\beta = \frac{\text{cov}(g(y); \ln(y_{t_0}))}{\text{Var}(\ln(y_{t_0}))}, \quad (6)$$

где  $y = Y/L$  – совокупный уровень выпуска на одного работника,  $\text{cov}(g(y); \ln(y_{t_0}))$  – ковариация между  $g(y)$  и  $\ln(y_{t_0})$ ,  $\text{Var}(\ln(y_{t_0}))$  – дисперсия  $\ln(y_{t_0})$ . Заменяя  $g(y) = g(k) + g(h) + g(A)$  в (6), получим:

$$\begin{aligned} \beta &= \frac{\text{cov}(g(k) + g(h) + g(A); \ln(y_{t_0}))}{\text{Var}(\ln(y_{t_0}))} = \frac{\text{cov}(g(k); \ln(y_{t_0}))}{\text{Var}(\ln(y_{t_0}))} + \frac{\text{cov}(g(h); \ln(y_{t_0}))}{\text{Var}(\ln(y_{t_0}))} + \\ &+ \frac{\text{cov}(g(A); \ln(y_{t_0}))}{\text{Var}(\ln(y_{t_0}))} = \beta_k + \beta_h + \beta_A \end{aligned}$$

Таким образом, для определенного значения  $\beta$ , подразумевающего абсолютную или условную конвергенцию, соответствующие величины  $\beta_j$ -коэффициентов будут характеризовать вклад каждого канала в конвергенцию региона, то есть  $\beta_k$  можно интерпретировать как вклад накопления физического капитала в конвергенцию,  $\beta_h$  – как вклад человеческого капитала, и  $\beta_A$  – как вклад технологического обновления.

Рассмотренный метод определения каналов межрегиональной конвергенции был апробирован для российских регионов на основе данных Росстата за 1997–2007 гг. Этот период был выбран с учетом доступности данных, необходимых для модели. Выборка состоит из 79 регионов (все субъекты РФ за исключением автономных округов и Чеченской республики, данные по которым отсутствуют).

В качестве совокупного уровня выпуска ( $Y$ ) использовался индекс физического объема валового регионального продукта. Этот индекс представляет собой темп роста валового регионального продукта в сопоставимых ценах к предыдущему году в процентах. К сожалению, информация о реальном росте ВРП доступна лишь с 1997 г., что накладывает ограничение на возможный интервал исследования.

Для числа работников ( $L$ ) использовались данные по среднегодовой численности занятого населения в субъектах РФ.

Для характеристики физического капитала обычно применяют данные по основным фондам. Однако, в работе Дробышевского и др. [1] указывается, что стоимость основных фондов по полной учетной стоимости вследствие проводимых оценок основных фондов слабо отражает реальные процессы формирования производственных мощностей предприятий региона, и ими было предложено использовать индекс физического объема основных фондов в качестве оценки физического капитала. Построение

индекса физического объема основных фондов  $i$ -го региона осуществлялось на основе данных об инвестициях. При оценивании предполагалась, что региональная структура инвестиций совпадает с региональной структурой ввода основных фондов, а норма выбытия одинакова для всех регионов:

$$FA^i(t) = FA^i(t-1) + Rn^i(t) - Rp^i(t), \quad (7)$$

где  $FA^i(t)$  – объем основных фондов  $i$ -го региона на конец периода  $t$ ,  $Rn^i(t)$  – ввод основных фондов  $i$ -го региона в период  $t$ , определяемый на основе данных об инвестициях и коэффициенте ввода основных фондов в целом по России,  $Rp^i(t)$  – выбытие основных фондов  $i$ -го региона, определяемое на основе коэффициента выбытия для России в целом. При этом

$$Rn^i(t) = \frac{I^i(t)}{I(t)} k_i^{Rn} FA(t) \text{ и } Rp^i(t) = k_i^{Rp} FA^i(t-1), \text{ где } I^i(t) - \text{инвестиции } i\text{-го региона в период } t, I(t) - \text{инвестиции в целом по России в период } t, k_i^{Rn} -$$

коэффициент ввода основных фондов в целом по России,  $k_i^{Rp}$  – коэффициент выбытия основных фондов в целом по России. Построенный таким образом индекс физического объема основных фондов является аппроксимацией динамики физического объема капитала ( $K$ ).

Для измерения человеческого капитала ( $h$ ) использовался показатель, отражающий уровень образования индивидов – среднее число лет обучения занятых в экономике. Для его расчета использовались данные о составе занятого населения по уровню образования. Можно выделить следующие уровни образования: высшее профессиональное, среднее профессиональное, начальное профессиональное и среднее полное (общее). При этом до 1997 г. данные о лицах, имеющих начальное профессиональное образование, отсутствуют, так как их учет происходил по соответствующему уровню общего образования. Это обстоятельство также повлияло на выбор исследуемого периода с 1997 по 2007 г. Для каждого из перечисленных уровней образования можно указать среднее число лет обучения, необходимое для достижения этого образовательного уровня: высшее профессиональное (17 лет), среднее профессиональное (13 лет), начальное профессиональное (12 лет) и среднее полное (11 лет).

Зная распределение численности занятых в экономике по уровню образования, можно рассчитать среднее число лет обучения  $s$ :

$$s = \sum_c n_c X_c, \quad (8)$$

где  $n_c$  – доля занятых, имеющих уровень образования  $c$ ,  $X_c$  – число лет обучения, необходимых для достижения уровня образования  $c$ . При расчете человеческого капитала на основе среднего числа лет обучения обычно делается предположение о том, что имеет место снижающаяся отдача от

образования, т. е. каждый дополнительный год образования будет вносить меньший вклад в человеческий капитал.

Человеческий капитал будем определять в соответствии с функцией Минцера [5]:

$$h = e^{\phi(s)}, \quad (9)$$

где  $s$  – среднее число лет обучения,  $\phi(s)$  – функция, описывающая изменение эффективности труда зависимости от числа лет обучения, при этом  $\phi'(s)$  – это норма отдачи от каждого года образования. Можно предположить, что норма отдачи на образование на рынке труда является постоянной. Пусть  $\phi(s)$  – функция, линейная по  $s$ , которая имеет вид  $\phi(s) = rs$ , где  $r$  – норма отдачи на образование.

Псачаропоулус и Патринос [7] проводят обзор работ, посвященных оценке нормы отдачи на образования для целого ряда стран, в соответствии с которыми норма отдачи на образования для различных стран колеблется от 2 до 17 процентов, причем для развитых стран этот показатель меньше, чем для развивающихся стран. Норма отдачи на образования для России в 1996 г. составила 7,2% [6], и это значение близко к средней норме отдачи на образование в странах ОЭСР, которая составляет 6,8%. В дальнейших расчетах, делается предположение о том, что норма отдачи на образование для России является постоянной и составляет 7,2%.

Доля труда в доходе определялась как средняя доля официальной оплаты труда наемных работников в валовом внутреннем продукте за период 1997–2007 гг. Доля капитала в доходе была найдена путем вычитания из единицы доли труда в доходе. Мера технологической эффективности ( $A$ ) определялась как остаток Солоу. Темпы роста вычислялись как разность логарифмов соответствующих переменных.

Результаты эконометрической оценки уравнений (4) и (5) приведены в следующей таблице:

Таблица 1. Каналы абсолютной конвергенции. МНК оценки

	Зависимые переменные: Темпы роста (1997–2007)			
	выпуска на одного работника	физического капитала	человеческого капитала	TFP
$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{1997}$	-0,1400*** (0,0442)	0,8586*** (0,1026)	-0,0179** (0,0081)	-0,9807*** (0,1258)
Constant	0,9069*** (0,1401)	-3,4405*** (0,3255)	0,1972*** (0,0258)	4,1503*** (0,3990)
$R^2$	0,1155	0,4763	0,0593	0,4413

В скобках указаны стандартные ошибки. Символы \*\*\* и \*\* означают, что коэффициенты являются статистически значимыми соответственно на 1 и 5 процентном уровне значимости.

В результате оценки уравнения регрессии абсолютной конвергенции был получен статистически значимый коэффициент  $\beta$ , который оказался меньше нуля ( $\beta = -0,14 < 0$ ). Таким образом, можно сделать вывод о том, что в течение 1997-2007 г. происходила конвергенция российских регионов. Однако скорость конвергенции была довольно низкой:  $\lambda = -\ln(1 + \beta)/T = 1,37\%$ . Это означает, что бедные регионы приблизятся лишь к половине первоначального разрыва в уровне выпуска в отношении богатых регионов только через 51 год.

Результаты оценок уравнений (5) показывают те каналы, за счет которых происходила межрегиональная конвергенция в России:

$$\beta = \beta_k + \beta_h + \beta_A = 0,8586 - 0,0179 - 0,9807 = -0,14.$$

Получается, что конвергенция регионов России в основном происходила за счет технологического обновления (общей производительности факторов) и лишь в некоторой степени за счет накопления человеческого капитала, а физический капитал выступил в качестве фактора дивергенции.

### Библиографический список

1. Дробышевский С., Луговой О., Астафьева Е., Полевой Д., Козловская А., Трунин П., Ледерман Л. Факторы экономического роста в регионах РФ. – М.: ИЭПП, 2005. – С. 278.
2. Иодчин А.А. Декомпозиция межрегиональной конвергенции в России // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 475-482.
3. Baumol W. (1986), Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show // *The American Economic Review*. – Vol. 76. – № 5 (Dec., 1986). – P. 1072-1085.
4. Hall R. and Jones C. (1999), Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? // *Quarterly Journal of Economics*, 114. – P. 83-116.
5. Mincer J. (1974), Schooling, Experience, and Earnings. – New York: National Bureau of Economic Research, 1974.
6. Nesterova, V. D., Sabirianova, K. Z. (1998), Investing in Human Capital under Economic Transformation in Russia, Economic Education and Research Consortium, Russia Economic Research Program, Working Paper Series No. 99/04, Moscow, 1998.
7. Psacharopoulos G., Patrinos H. (2004), Returns to Investment in Education: A Further Update // *Education Economics*. – Vol. 12. – № 2, August 2004. – P. 111-134.
8. Wong W. (2007), Economic Growth: A Channel Decomposition Exercise // *The B.E. Journal of Macroeconomics: Vol. 7: Iss. 1 (Topics)*, Article 4.

*А.П. Калинина,*  
канд. экон. наук, профессор,  
*В.П. Курносова,*  
канд. экон. наук, доцент,  
*П.В. Подгорнов,*  
соискатель

### **Использование метода коэффициентов для управления затратами на производство**

Для получения объективных результатов экономического анализа необходимо привести сравниваемые показатели к сопоставимости. В экономической литературе предложены следующие основные способы обеспечения сопоставимости показателей:

1) устранение влияния изменения цен. Для этого сравниваемые объемные показатели выражаются в одинаковых ценах. Например, фактические объемы продаж предыдущего и отчетного периодов времени выражаются в единой оценке, т. е. в ценах базисного периода;

2) устранение влияния различий в объеме и ассортименте продукции при сопоставлении качественных показателей. Это достигается путем пересчета последних на одинаковый объем и ассортимент продукции;

3) приведение сравниваемых показателей к единой методике их исчисления. Инструкции, регламентирующие методику исчисления отдельных показателей, систематически меняются. В этих случаях для обеспечения сопоставимости показатели, исчисленные до изменения методики, пересчитываются по методике отчетного периода.

В практике экономического анализа используются и другие способы в зависимости от специфики отрасли, например, устранение сезонных особенностей, территориальных различий и т. д.

В условиях номенклатурной экономики обеспечение принципа сопоставимости показателей предусматривалось непосредственно в формах официальной бухгалтерской отчетности. Например, в отчете о себестоимости продукции содержалась специальная графа «себестоимость по плану, пересчитанному на фактический выпуск и ассортимент продукции»; в отчете о реализации продукции – специальная графа «по плану, пересчитанному на фактически реализованную продукцию».

В настоящее время ни одна из форм официальной бухгалтерской отчетности не предусматривает приведения показателей к сопоставимости, хотя проблема обеспечения сопоставимости приобрела особую актуальность, так как с переходом к рыночным отношениям усилилось влияние следующих факторов:

1) конъюнктура рынка вынуждает организации динамично обновлять номенклатуру и ассортимент, а также изменять структуру продаж продукции, работ, услуг;

2) инфляционные процессы объективно приводят к изменению стоимостных показателей объемов производства и продаж продукции, работ, услуг;

3) в организациях имеют место дополнительные инфляционные затраты на производство и продажи.

Под влиянием названных факторов изменяются показатели прибыли и рентабельности, показатели эффективности использования ресурсов.

По указанным причинам результаты сравнительного анализа экономических показателей на основе данных официальной отчетности как в статике, так и в динамике не дают объективной оценки происходящих изменений. В постоянно изменяющихся, нестабильных условиях развития экономики усложнилась проблема динамических и статических сравнений множества абсолютных показателей.

Выходом из создавшейся ситуации является, по нашему мнению, использование для сравнений метода коэффициентов. Поскольку коэффициенты являются относительными величинами, получаемыми в виде соотношения абсолютных показателей, можно считать, что в основном нивелируется влияние таких факторов, как изменение цен реализации, цен и тарифов на потребляемые ресурсы и услуги, а также структурные сдвиги. Именно поэтому для статических и динамических сравнений предпочтительно использовать коэффициенты.

В настоящее время метод коэффициентов применяется для анализа некоторых показателей:

- уровня общепроизводственных, общехозяйственных расходов и расходов на продажу;
- показателей деловой активности и рентабельности;
- показателей финансовой устойчивости.

Предметом нашего исследования является изучение возможности более широкого применения метода коэффициентов в анализе затрат на производство, себестоимости продукции, прибыли и рентабельности коммерческих организаций.

Коэффициенты имеют особые аналитические возможности, так как позволяют получить реальную картину затратоемкости продукции в целом и по каждой статье в отдельности, оценить уровень планирования, сравнить коэффициенты затрат различных организаций с целью определения конкурентных преимуществ.

Для учета затрат на производство продукции, работ, услуг и калькулирования их себестоимости коммерческие организации должны руководствоваться отраслевыми инструкциями в соответствии с требованиями,

изложенными в письме Минфина РФ от 29.04.2002 № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)».

Отраслевыми и методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости определяются перечень калькуляционных статей затрат, их содержание, методы распределения по видам продукции, работ, услуг.

В настоящее время в бухгалтерском учете при группировке расходов по калькуляционным статьям используется их типовой перечень:

- сырье и материалы;
- возвратные отходы (вычитаются);
- покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;
- топливо и энергия на технологические цели;
- заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на социальные нужды;
- расходы на подготовку и освоение производства;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- общепроизводственные расходы;
- общехозяйственные расходы;
- расходы на продажу.

Анализ себестоимости продукции в разрезе калькуляционных статей расходов в экономической литературе и практике проводится путем сравнения фактических расходов по каждой калькуляционной статье с плановыми расходами либо с расходами предыдущего периода. При этом определяются отклонения фактических расходов по каждой статье от базового варианта в сумме и в процентах.

Некоторые авторы предлагают при анализе производить пересчет базовых (плановых, предыдущего периода) сумм расходов по каждой статье на фактический выпуск продукции отчетного периода. Такой пересчет делается, главным образом, путем умножения базовых сумм расходов на индекс выполнения плана по объему продукции или на индекс динамики. Этот подход представляется нецелесообразным, так как выпуск продукции по отчету отклоняется от базовых показателей не только за счет фактора объема выпуска, но и за счет фактора структуры и фактора цен.

Мы считаем более обоснованным в данном случае использование метода коэффициентов, при котором сравнение расходов является более корректным и позволяет учесть влияние всех названных выше факторов. Результаты анализа становятся понятными и могут быть использованы в процессе управления расходами.

Чтобы наглядно представить преимущества коэффициентного метода анализа себестоимости продукции мы объединили калькуляционные статьи расходов в следующие пять групп:

- 1) статьи материальных затрат;
- 2) заработная плата производственных рабочих с отчислениями в государственные внебюджетные фонды;
- 3) статьи комплексных производственных расходов;
- 4) общехозяйственные расходы;
- 5) расходы на продажу.

Формула расчета коэффициента расходов на один рубль выручки (нетто) от продаж имеет следующий вид:

$$\text{Коэффициент расходов на 1 рубль выручки (нетто) от продаж, коп. (\%)} = \frac{\text{МЗ} + \text{ЗП} + \text{КПР} + \text{ОХР} + \text{РП}}{\text{В}} \times 100,$$

где МЗ – статьи материальных затрат (сырье и материалы, возвратные отходы, покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций, топливо и энергия на технологические цели); ЗП – заработная плата производственных рабочих с отчислениями в государственные внебюджетные фонды; КПР – статьи комплексных производственных расходов (расходы на подготовку и освоение производства, потери от брака, прочие производственные расходы, общепроизводственные расходы); ОХР – общехозяйственные расходы; РП – расходы на продажу; В – выручка (нетто) от продаж.

Коэффициент расходов на один рубль выручки (нетто) от продаж в копейках (или в процентах) имеет ряд достоинств:

- 1) это сквозной показатель, то есть он может быть исчислен по всему объему продаж, а также по отчетным сегментам, по однородным группам и конкретным видам продукции;
- 2) обеспечивает увязку анализа себестоимости и прибыли, так как процент рентабельности продукции непосредственно зависит от уровня расходов на один рубль стоимости продукции;
- 3) пригоден для анализа расходов и себестоимости как в статике, так и в динамике, поскольку является коэффициентом;
- 4) позволяет измерить и сопоставить уровень расходов как по сравнимой, так и по новой продукции.

Использование коэффициентов при анализе расходов особенно важно в условиях инфляции, так как абсолютные показатели теряют сопоставимость из-за инфляционных процессов.

Методика факторного анализа расходов по калькуляционным статьям с применением метода коэффициентов представлена в таблице 1.



Таблица 1. Методика факторного анализа себестоимости по калькуляционным статьям расходов

№ п/п	Группы калькуляционных статей расходов	Базовый вариант		Отчетный вариант		Изменение расходов на 1 руб. выручки (нетто) от продаж (+,-), коп.	Сумма относительной экономии (повышения) расходов, тыс. руб.
		Сумма, тыс. руб.	Расходы на 1 руб. выручки, коп.	Сумма, тыс. руб.	Расходы на 1 руб. выручки, коп.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Статьи материальных затрат	$MЗ_0$	$\frac{MЗ_0 \times 100}{B_0}$	$MЗ_1$	$\frac{MЗ_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{MЗ_1}{B_1} - \frac{MЗ_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{MЗ_1}{B_1} - \frac{MЗ_0}{B_0} \right) \times B_1$
2	Заработная плата производственных рабочих с отчислениями в государственные внебюджетные фонды	$ЗП_0$	$\frac{ЗП_0 \times 100}{B_0}$	$ЗП_1$	$\frac{ЗП_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{ЗП_1}{B_1} - \frac{ЗП_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{ЗП_1}{B_1} - \frac{ЗП_0}{B_0} \right) \times B_1$
3	Статьи комплексных производственных расходов	$КПР_0$	$\frac{КПР_0 \times 100}{B_0}$	$КПР_1$	$\frac{КПР_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{КПР_1}{B_1} - \frac{КПР_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{КПР_1}{B_1} - \frac{КПР_0}{B_0} \right) \times B_1$
4	Общехозяйственные расходы	$ОХР_0$	$\frac{ОХР_0 \times 100}{B_0}$	$ОХР_1$	$\frac{ОХР_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{ОХР_1}{B_1} - \frac{ОХР_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{ОХР_1}{B_1} - \frac{ОХР_0}{B_0} \right) \times B_1$
5	Расходы на продажу	$РП_0$	$\frac{РП_0 \times 100}{B_0}$	$РП_1$	$\frac{РП_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{РП_1}{B_1} - \frac{РП_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{РП_1}{B_1} - \frac{РП_0}{B_0} \right) \times B_1$
6	Итого полная себестоимость продаж	$ПС_0$	$\frac{ПС_0 \times 100}{B_0}$	$ПС_1$	$\frac{ПС_1 \times 100}{B_1}$	$\left( \frac{ПС_1}{B_1} - \frac{ПС_0}{B_0} \right) \times 100$	$\left( \frac{ПС_1}{B_1} - \frac{ПС_0}{B_0} \right) \times B_1$
7	Выручка (нетто) от продаж	$B_0$	×	$B_1$	×	×	×
8	Рентабельность продаж, коп.	×	$R_0$	×	$R_1$	$R_1 - R_0$	×

Пояснения к таблице 1:

В графах 3 и 5: МЗ<sub>0</sub>, МЗ<sub>1</sub>; ЗП<sub>0</sub>, ЗП<sub>1</sub>; КПр<sub>0</sub>, КПр<sub>1</sub>; ОХР<sub>0</sub>, ОХР<sub>1</sub>; РП<sub>0</sub>, РП<sub>1</sub> – суммы расходов по калькуляционным статьям соответственно в базовом и отчетном вариантах;

ПС<sub>0</sub>; ПС<sub>1</sub> – полная себестоимость продаж в базовом и отчетном вариантах;

В<sub>0</sub>; В<sub>1</sub> – выручка (нетто) от продаж в базовом и отчетном вариантах.

В графах 4 и 6, строка 8: R<sub>0</sub>; R<sub>1</sub> – рентабельность продаж в копейках на 1 руб. выручки (нетто) от продаж в базовом и отчетном вариантах:

$$R_0 = 100 - \frac{ПС_0 \times 100}{В_0}; \quad R_1 = 100 - \frac{ПС_1 \times 100}{В_1}.$$

В графе 8, строка 6: общая сумма относительной экономии (перерасхода) равна сумме строк 1-5 графы 8.

Пример анализа себестоимости продукции коммерческой организации за 2009–2010 годы по укрупненным группам калькуляционных статей расходов представлен в таблице 2.

Таблица 2. Факторный анализ себестоимости продаж по группам калькуляционных статей расходов

№ п/п	Группы калькуляционных статей расходов	За предыдущий аналогичный период		За отчетный период		Изменение (+,-), коп.
		Сумма, тыс. руб.	Расходы на 1 руб. выручки, коп.	Сумма, тыс. руб.	Расходы на 1 руб. выручки, коп.	
1	2	3	4	5	6	7
1	Статьи материальных затрат	60 672	25,26	78 358	23,71	- 1,55
2	Заработная плата производственных рабочих с отчислениями в государственные внебюджетные фонды	51 826	21,58	68 367	20,69	- 0,89
3	Статьи комплексных производственных расходов	30 302	12,62	45 851	13,87	+ 1,25
4	Общехозяйственные расходы	50 200	20,90	66 400	20,09	- 0,81
5	Расходы на продажу	12 100	5,03	16 000	4,84	- 0,19
6	Полная себестоимость продаж	205 100	85,39	274 976	83,20	- 2,19
7	Выручка (нетто) от продаж	240 200	х	330 500	х	х

Сравнение абсолютных показателей себестоимости показало, что полная себестоимость продаж в отчетном году значительно выше аналогичного показателя предыдущего года. Конкретно, увеличение себестоимости составило 69 876 тыс. руб. (274 976 тыс. руб. – 205 100 тыс. руб.), т. е. рост более чем на 34,0%. Сумма выручки (нетто) от продаж увеличилась на 37,6%:

$$\frac{(330\,500 \text{ тыс. руб.} - 240\,200 \text{ тыс. руб.}) \times 100}{240\,200 \text{ тыс. руб.}} = 37,6\%.$$

Соотношение темпов прироста рассмотренных показателей свидетельствует о некотором снижении себестоимости реализованной продукции. Изложенное отражает лишь общую тенденцию. Конкретную информацию об уровне снижения полной себестоимости продаж можно получить на основе использования метода коэффициентов.

Коэффициент расходов на один рубль выручки (нетто) от продаж в отчетном году составил 83,20 коп., а в предыдущем – 85,39 коп. Это означает, что в каждом рубле выручки (нетто) от продаж снижение доли расходов и, следовательно, увеличение доли прибыли составило 2,19 коп.

Сравнение коэффициентов расходов по группам статей характеризует динамику расходов по каждой группе. В нашем примере увеличение расходов имеет место лишь по группе статей комплексных производственных расходов. По остальным группам статей имеет место экономия расходов.

На один рубль выручки (нетто) от продаж экономия расходов составила 2,19 коп. Это обусловлено снижением уровня материалоемкости (-1,55 коп.), зарплатоемкости (-0,89 коп.), удельных общехозяйственных расходов (-0,81 коп.), удельных расходов на продажу (-0,19 коп.). Коэффициент удельных комплексных производственных расходов повысился на 1,25 коп.

Проверка:  $(-1,55) + (-0,89) + 1,25 + (-0,81) + (-0,19) = -2,19$  коп.

Использование метода коэффициентов позволяет также рассчитать суммы относительной экономии (перерасхода) по каждой группе калькуляционных статей расходов.

Методика анализа представлена ниже.

1. Коэффициент, отражающий долю статей материальных затрат в одном рубле выручки (нетто) от продаж, в отчетном периоде по сравнению с предыдущим снизился на 1,55 коп. Относительная экономия материальных расходов на фактический объем продаж:

$$\frac{(-1,55) \times 330\,500 \text{ т.р.}}{100} = -5123 \text{ тыс. руб.}$$

2. Коэффициент, отражающий долю заработной платы производственных рабочих с отчислениями в государственные внебюджетные фонды, в отчетном периоде снизился на 0,89 коп. Относительная экономия расходов:

$$\frac{(-0,89) \times 330500 \text{ т.р.}}{100} = -2941 \text{ тыс. руб.}$$

3. Относительное повышение затрат в связи с увеличением коэффициента удельных комплексных производственных расходов:

$$\frac{(-1,25) \times 330500 \text{ т.р.}}{100} = +4131 \text{ тыс. руб.}$$

4. Относительная экономия затрат в связи со снижением коэффициента общехозяйственных расходов:

$$\frac{(-0,81) \times 330500 \text{ т.р.}}{100} = -2677 \text{ тыс. руб.}$$

5. Относительная экономия расходов на продажу:

$$\frac{(-0,19) \times 330500 \text{ т.р.}}{100} = -627 \text{ тыс. руб.}$$

Проверка: общая сумма относительной экономии по всем группам калькуляционных статей расходов составила:

$$\frac{(-2,19) \times 330500 \text{ т.р.}}{100} = -7237 \text{ тыс. руб.}$$

или:

$$(-5123) + (-2941) + 4131 + (-2677) + (-627) = -7237 \text{ тыс. руб.}$$

При углублении анализа для целей управления каждая группа калькуляционных статей расходов может быть рассмотрена более детально.

Аналогичную методику можно применить к постатейному анализу себестоимости отдельных видов продукции, работ, услуг на основе калькуляций. Результаты анализа калькуляций важнейших видов продукции с помощью метода коэффициентов позволяют оценить конкурентоспособность данного вида продукции путем сравнения постатейных удельных коэффициентов с аналогичными показателями организаций-конкурентов.

Метод коэффициентов может быть использован не только для анализа расходов организаций, но и для решения других управленческих задач, например, для:

- составления смет (бюджетов) всех видов расходов;
- планирования прибыли от продаж;
- обоснования динамики цен и тарифов на реализуемые товары, продукцию, работы, услуги с учетом конкурентных преимуществ организации;

- прогнозирования цен и тарифов на новые виды товаров, продукции, работ, услуг;
- аудита затрат и финансовых результатов коммерческих организаций;
- определения барьерной ставки затратно-емкости продаж, т. е. максимальной затратно-емкости, которую должна обеспечить команда менеджеров. Наличие такой барьерной ставки в финансовой модели организации может рассматриваться как важнейший нетрадиционный показатель ее деятельности. Если фактически достигнутая затратно-емкость совпадает с барьерной ставкой, или ниже ее, то такие результаты можно считать положительными.

В условиях рынка перед каждой коммерческой организацией стоит задача увеличения прибыли от продаж. Этого можно достичь путем наращивания объемов продаж, повышения цен реализации, а также за счет снижения себестоимости продаж.

Возможности роста объемов продаж и повышения цен реализации ограничены конъюнктурой рынка (соотношением спроса и предложения данного товара). В связи с этим увеличение прибыли может быть достигнуто главным образом за счет снижения себестоимости товаров, продукции, работ, услуг.

Резервы снижения себестоимости товаров, продукции, работ, услуг можно выявить:

- 1) при анализе расходов организации в разрезе калькуляционных статей;
- 2) при детальном изучении каждой статьи калькуляции;
- 3) при анализе калькуляций себестоимости отдельных изделий;
- 4) при анализе исполнения смет общехозяйственных расходов, общепроизводственных расходов, расходов на продажу, представительских расходов, расходов на рекламу.

Управленческие решения, направленные на снижение затрат и себестоимости продукции, работ, услуг, считаем целесообразным объединить в две группы:

- 1) на стадии планирования при контроле формирования затрат на производство и себестоимости продаж;
- 2) по результатам последующего анализа фактических затрат на производство и себестоимости продаж.

Управленческие решения, ориентированные на формирование и предварительный контроль затрат и себестоимости продаж:

- определение требований к качеству и ценам приобретаемых материалов, сырья, покупных полуфабрикатов, топлива и др.;

- поиск поставщиков материально-технических ресурсов, обеспечивающих соблюдение этих требований с целью снижения материалоемкости продукции, работ, услуг;
- оптимизация размеров партий поставляемых материально-технических ресурсов для сокращения расходов на их приобретение и хранение;
- расчет величины запасов сырья, материалов, покупных полуфабрикатов на уровне, достаточном для обеспечения бесперебойной работы организации;
- разработка экономичных схем движения материально-технических ресурсов для снижения транспортно-заготовительных расходов;
- дополнительная технологическая и конструкторская проработка изделий с целью снижения их материалоемкости и трудоемкости;
- планирование оптимальной численности персонала организации, исходя из трудоемкости производственной программы;
- проверка рациональности размещения персонала организации по рабочим местам;
- определение оптимального размера фонда оплаты труда персонала организации в целом, а также в разрезе структурных подразделений и групп персонала;
- оптимизация структуры управления организацией с целью снижения уровня управленческих расходов;
- определение возможных путей снижения расходов на продажу.

Управленческие решения по результатам последующего анализа фактических затрат на производство и себестоимости продаж позволяют:

- оценить возможности осуществления дополнительных затрат, направленных на повышение качества продукции, на улучшение ее внешнего вида, упаковки при условии экономии «традиционных» затрат. Это повышает конкурентоспособность продукции и ускоряет процесс ее реализации;
- снизить цены реализации на основе снижения себестоимости изделий по сравнению с ценами конкурентов и таким образом создать конкурентные преимущества организации;
- установить скидки с цен для отдельных категорий потребителей; скидки с отпускных цен при реализации крупных партий товаров либо при реализации вместе с сопутствующими товарами, что усиливает конкурентные преимущества организации.

*В.Б. Кемтер,*  
канд. экон. наук, профессор,  
*С.А. Инишкова,*  
студентка

### **Учетная политика организации: влияние российских правил с МСФО**

Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» является первым среди действующих в Российской Федерации национальных бухгалтерских стандартов. И это не случайно. Каждая организация обязана иметь учетную политику и для многих бухгалтеров она является и «спасательным кругом» и «опорным планом». Ведь прежде чем приступить к работе в новой организации, бухгалтер обязан изучить учетную политику, так как это поможет узнать особенности ведения учета именно в данной организации.

Многими организациями значение учетной политики недооценивается, к её разработке относятся формально, не изучаются последствия применения тех или иных её элементов. Такое отношение является неправильным, поскольку выбранная организацией политика оказывает существенное влияние на показатели её деятельности: себестоимость продукции, прибыль, налоги. Кроме того, учетная политика является также юридическим документом, который используется судами в качестве доказательств.

Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета. При этом при формировании учетной политики организация имеет право выбрать один из нескольких способов ведения бухгалтерского учета, допускаемых нормативным регулированием бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Порядок формирования учетной политики регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденным приказом МФ РФ от 06.10.2008 № 106н. Это новое ПБУ, которое применяется вместо ПБУ 1/98, просуществовавшего практически без изменений почти 10 лет.

Основной причиной изменения ПБУ по учетной политике можно считать подготовку к переходу на новый уровень бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Что же такого нового принесло нам новое ПБУ, в отличие от старого? Во-первых, по новому ПБУ формировать учетную политику вправе не только главный бухгалтер, но и иное лицо, на которое в соответствии с законодательством возложено ведения бухгалтерского учета. Это изменение очень удобно для малых предприятий, где главного бухгалтера может и не быть.

Что касается изменения учетной политики, то такой пункт как «изменение учетной политики, связанной со сменой собственника» отсутствует в новом ПБУ. Этот пункт, как и многие другие, заимствован из МСФО 8, но, по нашему мнению, для Российской действительности он не очень подходит.

Последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение, движение денежных средств или финансовые результаты деятельности организации, оцениваются в денежном выражении. Оценка производится на основании выверенных организацией данных на дату, с которой применяется измененный способ ведения бухгалтерского учета.

Отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке включенных в бухгалтерскую отчетность за отчетный период соответствующих данных за период, предшествующий отчетному.

Указанные корректировки отражаются в бухгалтерской отчетности. При этом никакие учетные записи не производятся.

ПБУ 1/2008 наиболее детально регулирует порядок отражения последствий изменения учетной политики, оказавших или способных оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты её деятельности и (или) движения денежных средств. Если изменение учетной политики вызвано изменением законодательной или нормативной базы, то последствия отражаются так, как указано в этих документах.

Что касается ПБУ 1/98, то в соответствии с ним бухгалтеру требовалось только отражать последствия изменений учетной политики, оцененные в денежном выражении минимум за два года.

В ПБУ 1/2008 вводится понятие «ретроспективное отражение» последствий изменений учетной политики. Оно заимствовано из МСФО 8 «Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки», где описаны два возможных способа отражения изменений в учетной политики: ретроспективный и перспективный.

Ретроспективное применение – это такое применение нового положения учетной политики, как если бы оно применялось всегда, с первого момента возникновения операций данного вида.

Введение в ПБУ нового термина не означает смены порядка отражения в бухгалтерской отчетности последствий изменения. Отчетность предшествующих периодов должна быть пересчитана в соответствии с новой учетной политикой. Пересчет показателей производится за максимально возможный период времени, пока приводятся сопоставимые данные.

Теперь же компания должна будет проводить перерасчеты до тех пор, пока у неё есть необходимые для этого данные.



Нередко изменения, вносимые в учетную политику, трудно, а то и просто невозможно оценить. В этом случае предлагается применять измененный способ ведения бухгалтерского учета – перспективный. Перспективный подход означает, что изменение учетной политики влияет только на финансовую отчетность текущего или будущих отчетных периодов. Поэтому нет необходимости в пересчете финансовых отчетов.

Конечно, использование таких оценок будет полезным для собственника организации. Можно оценить, насколько эффективно использование нового способа или метода. Но как это отразить? В бухгалтерском балансе, в котором нельзя делать пометки? Или в пояснительной записке к балансу? ПБУ не дает конкретного ответа на этот вопрос, а если конкретно не сказано что и как делать, то многие российские бухгалтеры этого и не делают, а зачастую просто не умеют и не представляют как.

В этой связи мы полагаем, что, наряду с разработкой российских национальных стандартов бухгалтерского учета, основанных на использовании МСФО или их элементов, должна быть проведена большая работа по обучению российских бухгалтерских кадров, привитию им практических навыков по обеспечению максимальной эффективности применения МСФО.

*А.В. Кириллова,*  
канд. экон. наук, доцент

### **Управление рисками в целях повышения эффективности платежных систем**

В последние два десятилетия вопросам построения и функционирования платежных систем уделяется повышенное внимание. Изучением платежных систем, разработкой и внедрением стандартов их деятельности занимается ряд международных и региональных структур: Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов, Департамент по развитию частного и финансового сектора Всемирного банка, и др.

Подавляющее большинство центральных банков и иных органов денежно-кредитного регулирования являются владельцами и операторами собственных платежных систем, а также органами, осуществляющими регулирование и наблюдение за деятельностью частных платежных систем. В круге проблем, находящихся в фокусе внимания данных органов, одно из первых мест занимают вопросы оценки и управления рисками, а также повышения эффективности данных систем.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятной ситуации в ходе деятельности экономического субъекта. Банковский риск, соответственно, можно определить как вероятность отклонения в худшую сторону результата банковской деятельности от ожидаемого (планируемого). Структура рисков, присущих платежным системам, схожа с банковскими рисками в целом. Как правило, выделяют следующие риски: расчетный риск (кредитный и ликвидности), системный риск, операционный риск. Как и во многих странах, в России вопросы обеспечения эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы законодательно отнесены к обязанностям Центрального банка РФ.

Существуют различные способы оценки рисков, которые можно подразделить на два взаимно дополняющих друг друга вида – качественный и количественный. Качественная оценка может быть сравнительно простой. Ее главная задача – определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых риск возникает и другие, то есть, установить потенциальные области риска, после чего – идентифицировать все возможные риски. Качественный анализ включает в себя также методологический подход к количественной оценке приемлемого уровня риска. Количественная оценка риска – это численное определение размеров отдельных рисков и риска портфеля в целом. Обычно количественную оценку производят на основе методов математической статистики. Однако возникают сложности применения этих методов из-за недостаточности либо недоступности накопленной статистической информации.

Каждая кредитная организация стремится к минимизации своих рисков, это необходимо для её выживания, а также для устойчивого развития всего банковского сектора. Цель управления рисками состоит в минимизации отрицательного воздействия различных внутренних и внешних факторов на деятельность платежных систем.

Управление рисками можно представить в виде следующих последовательных этапов:

- анализ риска, то есть выявление, какому виду риска может быть подвержена та или иная банковская операция, с целью дальнейшего прогнозирования величины ущерба и принятия мер по его возмещению. Анализ риска помогает своевременно выбирать оптимальный вариант из множества альтернатив.
- контроль за рисками, то есть координирование риска, а также принятие мер по его уменьшению. К этому этапу можно отнести выяснение способов предупреждения риска.

Важным фактором, влияющим на риски в системе платежей, выступает их окончательность. Правила, относящиеся к окончательности, в свою очередь, являются фактором, который, определяет, какая из сторон ответственна за потенциальные потери в случае ошибки или неплатеже-

способности отправителя, получателя или посредника. В системах брутто урегулирования реального времени окончательность платежей наступает немедленно. При нетто-расчетах урегулирование считается окончательным обычно в конце операционного дня.

Важным средством снижения рисков является сокращение продолжительности периода подверженности риску в связи с расчетами. Чем короче расчетный период, тем меньше риск неуплаты по расчетам и связанный с ним системный риск.

*Д.Б. Крылов,*  
ст. преподаватель

### **Вопросы организации бюджетирования процессов образования и использования вторичных материально-производственных ресурсов в экологическом учете**

Информация о вторичных материально-производственных ресурсах (далее по тексту ВМР) как реальных, так и потенциальных (отходы) приобретает в наше время большое значение как с точки зрения экономики предприятий, так и с точки зрения экономики страны.

Обязанность ведения учета ВМР, включая как возвратные, так и безвозвратные отходы, возложена на предприятия законодательством. Однако рекомендуемые методики, например утвержденная приказом МПР № 311 от 29.11.2007, предусматривают только оперативный учет. Системы экологического учета, предлагаемые российскими учеными (см., например, [1]) ориентированы на обособленный учет расходов на природоохранные мероприятия и экологических активов. Вопросы планирования процессов образования, сбора и утилизации ВМР обычно относят к сфере интересов управленческого экологического учета.

*Эволюция методов бухгалтерского учета, используемых для организации контроля исполнения бюджета.* Начиная с XVIII века, бухгалтера стали разрабатывать системы бухгалтерского учета, которые позволили бы передать задачу контроля исполнения бюджета бухгалтерской службе предприятия.

Разработка новых учетных моделей велась по двум направлениям:

- 1) некоммерческие организации, получающие бюджетные ассигнования и расходующих их в соответствии со сметой;
- 2) коммерческие организации.

Для некоммерческих организаций было разработано новое направление в бухгалтерском учете, получившее название камеральная бухгалтерия. Камеральная бухгалтерия активно развивалась в европейских (пре-

жде всего в германоязычных) странах в XVIII–XIX веках. Эта система не требовала применения в учете двойной записи, что ограничивало ее внедрение в организациях, финансируемых как из бюджета, так и за счет собственных доходов.

В конце XIX века Ф. Гюгли создал константную бухгалтерию, которая объединила камеральную бухгалтерию с системой двойной записи. Сущность ее заключалась в том, что заранее определенные нормативные результаты деятельности предприятия вводятся в счета бухгалтерского учета. В учете, таким образом, отражаются не только совершаемые операции, но и отклонения фактических затрат от намеченных ассигнований.

Камеральная и константная бухгалтерии послужили основой для формирования, применяемой в нашей стране системе учета в бюджетных учреждениях. В коммерческих организациях модели учета, рассчитанные на контроль исполнения бюджета (плана) стали разрабатываться уже в XX веке. В СССР, а затем в России предлагались два варианта решения задачи.

Отражение плановых показателей на балансовых счетах предлагал в начале XX века А.П. Рудановский [2]. В план счетов он предлагал включить регулирующие счета, имеющие «чисто учетное значение». Применение для этих целей забалансовых счетов А.П. Рудановский не рассматривал, т. к. отрицал саму возможность существования таких счетов. Под влиянием взглядов А.П. Рудановского в конце 1920-х годов стал развиваться нормативный учет затрат, в котором планирование ограничено только расходами. Так, например, Я.П. Соколовым предлагалось «разделить учет производства на три счета: плановых затрат на производство, отклонений от плановых норм и изменений утвержденных норм и расценок» [3]. В дальнейшем система нормативного учета была дополнена учетом затрат по центрам ответственности.

Другой вариант решения задачи контроля выполнения плана, предлагал Я.М. Гальперин [4]: на предприятии должны существовать две параллельные системы данных – плановые и учетные – отклонения же от плана выявляются не на счетах, а как разница между плановыми и учетными показателями.

В настоящее время для контроля исполнения бюджета расходов многие предприятия применяют различные модификации нормативного учета, который имеет в России много сторонников. Однако в отношении контроля исполнения иных бюджетов ситуация обратная: на большинстве предприятий нашла применение схема Гальперина Я.М., которая поддерживается в ряде работ современных российских ученых. В частности М.Е. Ханенко [5] и И.А. Маслова [6], рассматривая проблему контроля исполнения бюджетов МПР, отделяют подсистему бухгалтерского учета

от подсистемы планирования. Контроль исполнения бюджета они предлагают осуществлять в рамках оперативного учета.

В то же время некоторые авторы, например В.А. Пискунов [7], Т.А. Битюкова [8] и другие, предлагают создание на предприятии системы финансового и управленческого учета, интегрированных на уровне информационной базы. В рамках этой концепции для осуществления контроля исполнения бюджетов Т.А. Битюковой были предложены счета-бюджеты. По своей сути эти счета представляют собой развитие взглядов А.П. Рудановского.

Следует отметить, что обе концепции (Я.М. Галагана и А.П. Рудановского) были сформированы в условиях единого бухгалтерского учета. В современных условиях российский бухгалтерский учет распался на две подсистемы: финансовый и управленческий учет. Следовательно, при организации учета плановых показателей необходимо принимать во внимание задачи, стоящие перед этими видами учета, а также целесообразность интеграции информации.

*Интеграция процессов бюджетирования и контроля исполнения бюджета в систему бухгалтерского учета.* По нашему мнению, система счетов-бюджетов управленческого учета должна формироваться как независимая от финансового учета: либо в отдельном плане счетов, либо включаться в систему забалансового учета. Также необходимо связать учет вторичных ресурсов с расчетом платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Для контроля выполнения плана образования и использования ВМР, по нашему мнению, можно использовать забалансовые счета «План образования ВМР» и «План использования ВМР». К этим счетам открываются 3 субсчета первого порядка, на которых учитываются плановые и фактические данные, а также выявляются отклонения. Субсчета 2-го порядка должны открываться в соответствии с источниками образования или направлениями использования ВМР, что должно позволить автоматизировать подготовку статистической и управленческой отчетности по ВМР.

Плановые данные могут учитываться на счете в соответствии с принципами построения, как статичного бюджета, так и гибкого бюджетирования. В первом случае на счете отражаются, с периодичностью раз в месяц, данные плана по образованию ВМР. Во втором случае плановые данные рассчитываются на основе нормативов образования вторичных материальных ресурсов и фактически выполненных объемов работ или других показателей, используемых при расчете нормативов. Фактические данные отражаются на основании документов, которыми оформляются операции, связанные с движением ВМР. Отклонения от плана определяются расчетным путем.

Все ВМР могут быть разделены на две группы: 1) используемые в основной деятельности предприятия (или реализуемые другим организациям); 2) ресурсы, использование которых в настоящее время нецелесообразно. В первом случае вторичные материальные ресурсы имеют положительную потребительную стоимость. Это позволяет отражать такие ресурсы в финансовом учете на балансовых счетах. Оценка ресурсов данного типа производится либо по текущей рыночной цене, либо по цене возможного использования. Во втором случае вторичные материальные ресурсы имеют отрицательную потребительную стоимость, так как, не принося дохода собственнику, они вызывают расходы: на хранение, перевозку, платежи за негативное воздействие на окружающую среду и т. д.

Для отражения на одном счете обоих видов ВМР необходимо применение единых принципов оценки. Текущая рыночная стоимость для оценки применяться не может, так как ресурсы второго типа ею не обладают. Необходимо выбрать общее свойство, позволяющее применять к любым ВМР единую оценку. При этом следует учесть, что при принятии к учету ВМР возможность их использования определяется субъективно и может не отражать дальнейшую судьбу оцениваемых ресурсов. То есть ресурсы, принимаемые к учету по текущей рыночной цене, могут после этого десятилетиями не использоваться и списываться в связи с порчей, устареванием, непригодностью к использованию и т. д.

По нашему мнению, общим свойством всех ВМР, которое может быть использовано при выборе метода оценки в управленческом учете, является потенциальная опасность, которую они представляют для окружающей среды в случае, если не будут обезврежены и утилизированы. Таким образом, ВМР представляют собой потенциальные обязательства предприятия как собственника ВМР по охране окружающей среды. Поэтому, по нашему мнению, оценка ВМР на забалансовых счетах должна производиться в соответствии с тарифами, установленными постановлением Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления», с учетом корректирующих коэффициентов (территориального, инфляционного).

Применение подобной оценки ВМР позволит включить информацию об их движении в единую систему экологического учета на предприятии, автоматизировать расчет платежей за негативное воздействие на окружающую среду.

При организации аналитического учета на забалансовых счетах-бюджетах, по нашему мнению, необходимо использовать в качестве аналитических признаков: 1) виды вторичных материальных ресурсов;

2) технологические процессы, в которых они образуются. При установлении видов вторичных материальных ресурсов необходимо учитывать их агрегатное состояние (например, хлор может содержаться в составе газовой смеси или быть в составе водного раствора). Это влияет на оценку потенциального вреда, наносимого окружающей среде, а значит и на оценку в бухгалтерском учете.

Информация о ВМР с забалансовых счетов-бюджетов должна использоваться для решения следующих задач:

- контроль соблюдения технологических процессов;
- контроль сохранности товарно-материальных ценностей в организации;
- оценка ущерба, наносимого окружающей среде, и расчет платежей, уплачиваемых предприятием за негативное воздействие на окружающую среду.

Интеграция процессов бюджетирования и контроля исполнения бюджетов в единую систему бухгалтерского учета организации на основе принципов использования счетов-бюджетов и общих информационных потоков позволит повысить оперативность контроля исполнения бюджетов и, что более важно, улучшить качество дистанционного и перекрестного контроля, путем создания возможности осуществлять его на всех уровнях управления. Возможность осуществлять текущий контроль исполнения бюджетов не только на основании данных оперативного учета в структурных подразделениях, но и со стороны вышестоящих структур с помощью счетов-бюджетов позволит обнаруживать и предотвращать ошибки и злоупотребления, происходящие на нижнем уровне управления

### **Библиографический список**

1. Муруева Э.К. Экологические аспекты бухгалтерского учета (на примере лесного сектора экономики): Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – СПб., 2007. – 24 с.
2. Рудановский А.П. Теория балансового учета. В 2-х ч. Ч. 1. Введение в теорию балансового учета. Баланс как объект учета. – М.: Макиз, 1928. – 177 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
4. Курс балансового учета / Я.М. Гальперин. – М.: Госфиниздат, 1934. – 244 с.
5. Ханенко М.Е. Управленческий учет и анализ материально-производственных запасов на предприятиях пищевой промышленности: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Орел, 2003. – 172 с.

6. Маслова И.А. Формирование системы учета, анализа, аудита материальных запасов на промышленных предприятиях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Орел, 2002. – 194 с.

7. Пискунов В.А. Учетно-информационное обеспечение в управлении расходами промышленного предприятия: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.12. – СПб., 2005. – 35 с.

8. Битюкова Т.А. Организация учета и внутрихозяйственного контроля материально-производственных ресурсов (на материалах пищевой промышленности): Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. – Самара, 2002. – 205 с.

**С.В. Курьшева,**  
д-р экон. наук, профессор

### **Распределение регионов России по итогам налогового контроля в 2009 году**

Выездные налоговые проверки – реалии нашего времени. В целом в 2009 г. количество выездных налоговых проверок по сравнению с 2008 г. снизилось по России на 2,6%<sup>1</sup>. Вместе с тем темп изменения числа налоговых проверок по регионам сильно колеблется: минимальное значение: – 57,7% (Республика Бурятия), а максимальное: +95,9% (Калужская область). В 46 регионах страны количество выездных проверок снизилось, а в 35 – возросло. Распределение регионов по темпу прироста числа выездных проверок характеризовалось полиномом третьей степени:  $y = 0,0007x^3 - 0,0024x^2 + 3,4005x - 55,790$ , где  $y$  – темп изменения числа проверок в %;  $x$  – номер региона в порядке возрастания темпов прироста. Данное распределение описывает 92,4% вариации регионов по темпам прироста числа выездных проверок.

Для регионов с падающим темпом прироста кривая распределения составила:  $y = 15,9 \ln(x) - 62,662$ ,  $R^2 = 0,9758$ . Эта кривая характеризует замедленное изменение темпа снижения по отдельным регионам. Для регионов с растущими темпами прироста распределение характеризовалось степенной функцией:  $y = 0,1325x^{1,5565}$ ,  $R^2 = 0,9676$ . Если представить это распределение в виде экспоненты:  $y = 0,825e^{0,1261x}$ ,  $R^2 = 0,894$ , то видно, что коэффициент дифференциации регионов составил 1,134 ( $e^{0,1261}$ ), т. е. через каждые три региона темп прироста увеличивался в среднем на 13,4%.

<sup>1</sup> См. Серова Я. Чего ждать от ближайших налоговых проверок и комиссий // Учет. Налоги. Право. – 2010. – № 4.



Результативность выездных проверок оценивается средней ценой одной проверки. В целом средняя цена одной налоговой проверки в 2009 г. возросла в 1,16 раза, т. е. с 4,75 млн руб. до 5,51 млн руб., т. е. бюджет пополнился примерно на 13% ( $0,974 \times 1,16$ ).

По регионам средняя цена выездной проверки варьируется весьма существенно: минимальная цена 854 тыс. руб. (Республика Северная Осетия – Алания), а максимальная 13,72 млн руб. (Москва). В 41 регионе России средняя цена выездной налоговой проверки составляла не менее 3 млн руб. Распределение выездных проверок по сумме доначислений оказалось следующим<sup>1</sup>:

Тысяч рублей	До 50	50-100	100-500	500-1000	1000-10000	10000-50000	Свыше 50000
% проверок	6,1	7,4	33,1	14,7	31,2	6,1	1,3
Плотность распределения	6,1	7,4	4,1375	1,47	0,1733	0,0076	0,0016

Группировка с неравными интервалами объясняется сильной вариацией проверок по сумме доначислений: коэффициент вариации составил 220%. Чтобы рассчитать наиболее часто распространенную величину доначислений по налоговым выездным проверкам, была найдена плотность распределения в расчете на один и тот же интервал 50 тыс. руб. В результате модальное значение составило всего 64 тыс. руб., что в 5 раз ниже, если не учитывать плотность распределения иными словами результативность проверок достаточно низкая. У 10 % проверок с наиболее высокими суммами доначислений средняя цена проверки составила 9,3 % с самыми малыми суммами доначислений. Распределение регионов по цене выездной налоговой проверки соответствует экспоненте:

$y = 1207,1e^{0,0237x}$   $R^2 = 0,962$ , где  $y$  – цена (тыс. руб.),  $x$  – номер региона в порядке возрастания цены проверки. Коэффициент дифференциации  $1,02398 (e^{0,0237})$  показывает, что нарастание цены выездной проверки по регионам происходит с приростом в 2,4%.

Выездные проверки стали по времени короче: среднее время проверок, которые приостанавливались и продлевались, снизилось с 202 до 152 дней, а время непрерывной выездной проверки мало изменилось: 75 дней в 2009 г. и 72 дня в 2008 г. ФНС России считает, что этот срок должен быть снижен.

Большинство камеральных проверок (более 95 %) заканчивалось без доначислений сумм в бюджет. Камеральные проверки рассматриваются

<sup>1</sup> См. Серова Я. Чего ждать от ближайших налоговых проверок и комиссий // Учет. Налоги. Право. – 2010. – № 4.

сегодня как способ отбора претендента на выездную проверку. В целом по России в 2009 г. количество камеральных проверок снизилось по сравнению с 2008 г. На 4,5%. Однако эта средняя характеризуется большим разбросом данных: от – 64,9% (в Республике Бурятия) до +38% (в Республике Калмыкия). В 47 регионах России количество камеральных проверок снизилось в среднем на 17,2%, в 2 регионах (Красноярский край и Смоленская область) оно не изменилось, а в 31 регионе увеличилось в среднем на 14,4%. Распределение регионов России по темпу снижения камеральных проверок характеризуется полулогарифмической кривой:  $y = 21,906 \ln x - 79,45$   $R^2 = 0,931$ , а для регионов с уменьшающимися числами проверок:  $y = 18,612 \ln x - 71,35$   $R^2 = 0,989$ . По регионам с возрастающим темпом прироста числа камеральных проверок распределение оказалось в виде параболы второй степени:  $y = 0,0103x^2 + 0,41x - 0,5446$  при  $R^2 = 0,983$  (во всех распределениях  $y$  – темп изменения числа камеральных проверок,  $x$  – номер региона, в порядке возрастания  $y$ ).

Цена одной камеральной проверки по регионам изменялась экспоненциально:  $y = 9,0513e^{0,0253x}$ ,  $R^2 = 0,927$ , т. е. с приходом от региона к региону в порядке возрастания цены увеличение цены происходило с приростом в 2,56% ( $e^{0,0253}$ ). Дифференциация регионов по цене камеральной проверки меньше, чем по выездной: коэффициент вариации 76%. Однако размах вариации достаточно высок: от 5,4 тыс. руб. (Европейская АО) до 163,8 тыс. руб. (Москва).

Вариация цены выездной проверки на 34% связана с вариацией цены камеральной проверки: уравнение регрессии составило:  $y = 1949,546 + 59,755x$ ,  $F = 40,1$ .

$t$  (5,2) (6,3)

Уравнение в целом, как и его отдельные параметры, статистически значимы. С ростом цены камеральной проверки на 1 тыс. руб. цена выездной проверки возрастает в среднем по регионам на 59,76 тыс. руб. Вместе с тем эта зависимость далека от функциональной: 66% вариации цены выездной проверки связаны с другими факторами.

В целом по России соотношение цен выездной и камеральной проверок по регионам составило 150 раз. При этом минимальное соотношение цен наблюдалось в Чеченской республике (22 раза), а максимальное (543 раза) в Республике Ингушетия.

Эффективность взыскания результатов налоговых проверок в среднем по России составила 56%, т. е. 44% налоговых доначислений до бюджета не дошло. Размах вариации регионов по этому показателю составил 44,6 процентных пункта (от 32,4% в Костромской области до 77% в Республике Якутия). Распределение регионов по эффективности взыскания соответствует степенной функции:  $y = 30,322x^{0,1744}$   $R^2 = 0,9353$ , где  $y$  – доля платежей от налоговых проверок, попавших в бюджет (в %),  $x$  – номер ре-

гиона в порядке возрастания доли платежей. Взяв  $x=82$ , получим, что доля платежей в бюджет в 2,16 раза различается между крайними регионами. С позиции оценки результативности налогового контроля хотелось бы, чтобы это соотношение было ниже, а доля платежей, которые были взысканы с налогоплательщиков, возросли.

*М.И. Куц,*  
соискатель

### **Инновационный потенциал Санкт-Петербурга**

В соответствии с постановлением Правительства Санкт-Петербурга «О Концепции социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года» от 20.07.2007 № 884 одним из основных направлений развития является позиционирование Санкт-Петербурга как центра инноваций и управления.

Выбор такого направления развития связан с наличием в Санкт-Петербурге мощного инновационного потенциала, который является одним из конкурентных преимуществ города.

Под инновационным потенциалом понимается совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности, характеризующих степень готовности к реализации инновационных проектов.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 24.08.1998 № 832 одобрена Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы, согласно которой инновационный потенциал (государства, региона, отрасли, организации) – совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Иначе можно сказать, что инновационный потенциал – комплексная совокупность различных институтов, инфраструктуры, производственных мощностей, человеческого капитала, качественная и количественная характеристика которых определяет возможность инновационного развития региона.

Инновационное развитие региона зависит от многих параметров. Прежде всего от факторов производства это труд, земля и капитал. От качественных и количественных характеристик данных факторов производства зависит конкурентоспособность региона. Инновационный потенциал возникает вследствие стратегически рационального использования имеющихся факторов производства, стимулирования их развития. В связи с

этим важна роль как уже имеющихся факторов производства (месторасположение, наличие природных ресурсов, климатические условия и т. д.), так и факторов, которые возникают в результате государственной политики, населения, действующих на территории региона предприятий и т. д.

Санкт-Петербург не обладает какими-либо традиционными для других регионов России ресурсами, к которым относятся природные ресурсы, биологические ресурсы, плодородные земли и т. д. Исторически конкурентоспособность города зависела от отраслей с высокой добавленной стоимостью.

Главным источником бюджета Санкт-Петербурга является обрабатывающая промышленность. На долю промышленного комплекса приходится 25% валового регионально продукта и налоговых поступлений в бюджетную систему города, в промышленности занята пятая часть работающего населения Санкт-Петербурга. В Санкт-Петербурге функционирует более 700 крупных и средних предприятий, часть которых относится к ведущим предприятиям России. В 2008 году промышленное производство в Санкт-Петербурге выросло на 4,1% (в среднем по России – на 2,1%).

В промышленности Санкт-Петербурга уровень инновационной активности предприятий превышает средний уровень по России.

В рамках реализации инновационной политики в Санкт-Петербурге действуют следующие объекты инновационной инфраструктуры:

- инновационно-технологические центры;
- центры коллективного пользования;
- бизнес-инкубаторы;
- наукоград;
- технопарк;
- особая экономическая зона.

Помимо мощного промышленного потенциала, наличия развивающейся инновационной инфраструктуры, Санкт-Петербург обладает и немаловажными для инновационной экономики высококвалифицированными кадрами.

Согласно статистическим данным, в Санкт-Петербурге сосредоточен мощный кадровый потенциал. В Санкт-Петербурге расположено 450 государственных научных организаций, вузов и научных центров, высока доля жителей с высшим образованием. В городе работают 82 тыс. научных сотрудников, выполняющих научные исследования и разработки: из них докторов наук – 2,9 тыс. чел., кандидатов наук – 8,9 тыс. чел., докторантов и аспирантов – 15,1 тыс. чел.

Инновационное развитие Санкт-Петербурга становится основным сценарием его социально-экономического развития. В основе идеологии

инновационной политики Петербурга универсальное понимание инноваций, которые свойственны любому виду человеческой деятельности.

По результатам исследований 2009 года Санкт-Петербург по своему инновационному потенциалу входит в тройку крупнейших российских инновационных центров наряду с Москвой и Томском.

Однако низкая инновационность корпоративного сектора и предпринимательская активность в целом по Санкт-Петербургу тормозит развитие инноваций в Санкт-Петербурге.

В связи с этим, в Санкт-Петербурге с 2008 года действует городская Комплексная программа мероприятий по реализации инновационной политики, рассчитанная до 2011 года. Ее цель – содействие в развитии и продвижении инновационной деятельности в городе, стимулирование реализации конкретных инновационных проектов предприятий или групп компаний.

Программа состоит из двух основных блоков. Мероприятия первого блока финансируются и реализуются за счет бюджета Санкт-Петербурга. Это подготовка и переподготовка кадров, создание части инновационной инфраструктуры, поддержка кластерных инициатив, создание нормативно-правовой базы, увеличение спроса на инновационную продукцию и содействие ее экспорту, участие инновационных предприятий в федеральных целевых программах.

Второй блок включает три крупных федеральных инфраструктурных проекта, которые финансируются из федерального и местного бюджетов. Это создание особой экономической зоны технико-внедренческого типа, открытие ее первой очереди запланировано на этот год, Технопарк «Ингрия» на территории в 45 га и реализация проекта Наукограда в г. Петергоф.

В 2010 году на основе уже полученного опыта в Комплексную программу внесены некоторые корректировки. Это связано прежде всего с общими тенденциями в экономике России. На сегодняшний день активно обсуждаются вопросы вступления в ВТО, что предполагает отказ от прямого финансирования компаний и переход к косвенному стимулированию экономики. В связи с этим в основе Комплексной программы лежит понимание, что инновации создает не государство, а бизнес. Задача государства – стимулировать развитие инновационной системы.

Идеология развития и поддержки инновационной деятельности в Санкт-Петербурге заключается в создании благоприятных стимулирующих условий для инновационной деятельности, облегчении условий инновационной деятельности компаний, содействии привлечению инвестиций субъектам инновационной деятельности, а также пропаганда инновационной деятельности. Таким образом, в этом году Комплексная программа все меньше ориентирована на предоставление субсидий на затраты

инновационных организаций, гораздо большее внимание уделяется созданию благоприятной среды для развития инновационной деятельности.

Правительство Санкт-Петербурга реализует инновационную политику совместно с бизнес-сообществом города. Диалог власти с бизнесом, наукой и образованием – ключ к инновационному развитию Северной столицы и достижению городом поставленных перед собой целей социально-экономического развития.

Подводя итоги, можно сказать, что Санкт-Петербург – один из наиболее инновационно активных регионов России. В соответствии с Концепцией социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2025 года, несырьевая структура экономики и имеющийся научный потенциал создают благоприятные стартовые условия для превращения Санкт-Петербурга в один из крупнейших центров инноваций и высоких технологий международного значения.

*Г.В. Макаров,*  
аспирант

### **О стратегии проектной компании в условиях экономического спада**

В конце 2009 года, когда мировой экономический кризис еще не достиг своего максимума, невозможно было оценить, на сколько глубоким окажется падение рынков. Это относится и к российскому рынку строительного проектирования. Многие амбициозные и общественно значимые проекты были остановлены по причине отсутствия финансирования. В период 2009 года инвесторам было крайне сложно привлечь средства для реализации проектов. В результате остановки проектов компании строительного проектирования и консалтинга были вынуждены снизить расходы. Так как основная часть расходов таких компаний связана с персоналом, это вызвало сокращения определенного числа сотрудников. Совокупное действие этих факторов оказало влияние на возможности компаний по достижению прибыльного роста.

В условиях экономического спада способность компании сохранять прибыльность во многом зависит от таких факторов, как взаимодействие с клиентами и управление внутри компании. В 2009 году компании, которые имели большой портфель заказов, были более устойчивы и сохранили достаточный уровень прибыльности. Для таких компаний было также характерно высокоэффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью, как инструментом регулирования денежных потоков и сохранения финансовой независимости.

К настоящему моменту наблюдается изменение внешних условий. Несмотря на продолжающийся спад в строительной отрасли, имеются положительные тенденции к стабилизации рыночной ситуации и началу роста в некоторых сегментах строительства (промышленное строительство, инфраструктурные проекты). Таким образом, наступает период активных действий на рынке. Перед компаниями открываются новые возможности роста. Можно сказать, что сейчас настало время изменять стратегию компаний.

Традиционная стратегия ориентирована на внешние факторы. Это означает, что компания воспринимает условия рынка как заданный фактор, на который она не может оказать влияния. В случае такого подхода компания стремится догнать и перегнать конкурентов. Однако стратегию можно рассматривать как среду, восприимчивую к инновациям, аналогично взаимодействию с клиентами и внутреннему управлению. Другими словами, в условиях, когда ситуация на рынке постоянно меняется, компания не должна пассивно принимать эти изменения. Вместо того, чтобы участвовать в конкурентной борьбе, которая заключается в попытках обогнать соперников, компания должна идти по инновационному пути. Это означает – предлагать уникальный продукт или услугу, который будет отвечать потребностям большинства потребителей. Это позволит полностью вывести конкурентов из игры. С одной стороны, такая стратегия может показаться рискованной. С другой – она обеспечивает качественно новые показатели дохода и прибыли.

Таким образом, так как фаза кризиса, когда компании должны были занять выжидательную позицию, закончилась, то от компаний, желающих сохранить высокий показатель роста прибыли, требуется нестандартный подход к стратегии развития. Компании должны попытаться увидеть новые уникальные продукты и возможности, которые дадут им толчок к качественному росту.

*Н.А. Македошина,*  
аспирант,  
*Ж.Г. Леонтьева,*  
д-р экон. наук, профессор

### **Особенности управления эффективностью использования бухгалтерских информационных систем предприятиями малого и среднего бизнеса в современных условиях**

Функциями управления любого экономического субъекта являются учет, анализ, контроль, планирование и регулирование. Бухгалтерский учет, как основная часть системы управления предприятием, выполняет

наиважнейшую функцию – информационную, предоставляя необходимые данные для разработки стратегии управления. Данная статья посвящена рассмотрению вопроса технического обеспечения функции учета. Выполнение функции учета и составление отчетности, предназначенной для внутренних и внешних пользователей, требует непрерывного осуществления строго определенного комплекса процедур, составляющего основу информационного процесса управления: сбора, регистрации, передачи, накопления, хранения и обработки учетных данных. В современных условиях предприятию для реализации информационного процесса требуются соответствующие технические средства, методы сбора и обработки данных. Компьютерная система автоматизации бухгалтерского учета или бухгалтерская информационная система (БУИС) является неотъемлемой частью любой информационной системы предприятия и имеет своей целью повышение эффективности системы управления.

Компьютеризированный бухгалтерский учет основан на тех же методологических принципах, что и ручной: ГКРФ, НКРФ, ФЗ № 129 «О бухгалтерском учете», нормативных актах Правительства РФ, ПБУ и методических рекомендациях, регулирующих порядок ведения учета и составления отчетности в РФ. Это обеспечивает единство бухгалтерского учета вне зависимости от формы его ведения. Вместе с тем, компьютеризированный бухгалтерский учет имеет ряд принципиальных особенностей, связанных с технологией регистрации, накопления и обработки учетных данных, а также формированием бухгалтерской отчетности. Типовая схема управления экономическим объектом, применяющим информационную систему управления, представлена на рис. 1. Среди основных задач автоматизации бухгалтерского учета предприятий любого масштаба выделяют сокращение трудоемкости учетных работ, предоставление возможности ведения параллельного учета в нескольких стандартах, повышение производительности труда работников бухгалтерской службы, оперативности и расширения аналитичности учетной информации, а также усиление контрольных функций учета.

На сегодняшний день проводится достаточное количество исследований, направленных на повышение эффективности реализации потребности предприятий малого и среднего бизнеса в информатизации. Основываясь на результатах недавно проведенных исследований можно заключить, что для российского малого бизнеса характерна недостаточная эффективность использования информационных систем поддержки принятия бизнес-решений. В связи с этим, а также рядом другим объективных причин, связанных с тенденцией глобальной информатизации экономической сферы, проблемам информатизации субъектов малого предпринимательства сегодня начинают уделять все больше внимания.



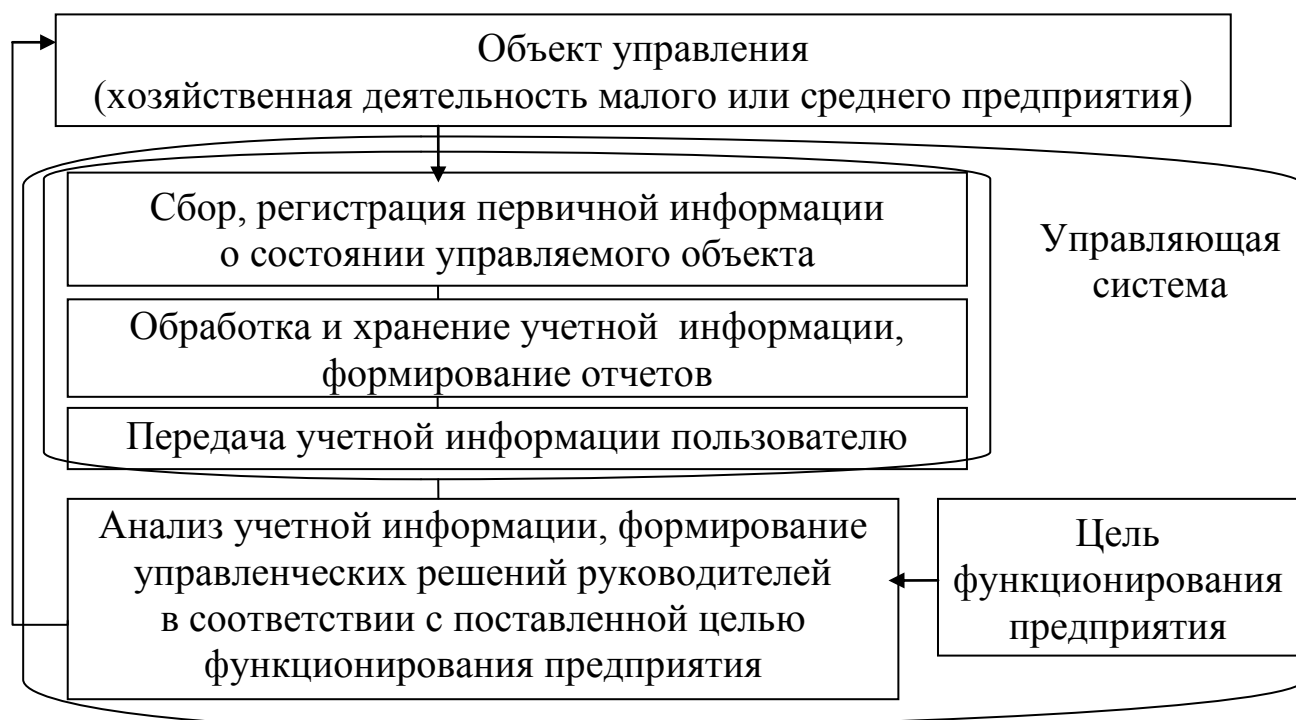


Рис. 1. Схема управления экономическим объектом  
в условиях использования БУИС

Общепризнанно, что предприятия малого и среднего бизнеса не являются уменьшенной копией крупного предприятия и представляют собой специфические хозяйствующие субъекты, требующие индивидуального подхода к формированию их информационной системы управления. Несложная организационная структура, небольшой штат сотрудников, минимальное количество активов, и как следствие невозможность отвлечения значительных финансовых средств на приобретение и сопровождение информационных систем, являются отличительными признаками субъектов малого и среднего предпринимательства. Главная особенность функционирования субъектов малого бизнеса связана с их гибкостью, мобильностью и способностью быстро подстраиваться к изменениям экономической ситуации. Сегодня в условиях резкого изменения рыночной конъюнктуры способность небольших предприятий к адаптации становится важным фактором успешности их дальнейшего функционирования. Все это и определяет их специфические требования к информационным системам управления.

Как уже было отмечено ранее, сегодня российский рынок информационных технологий для малого бизнеса все чаще становится предметом различных исследований. Сравнительный анализ наиболее широко встречающихся мини-бухгалтерий показал, что функционально они различаются незначительно (рис. 2), и при этом практически все имеют один общий недостаток – неспособность адаптироваться вслед за изменением

бизнес-процессов малого бизнеса. Среди наиболее распространенных мини-систем для бухгалтерских служб, насчитывающих от одного до четырех человек, без специализации сотрудников по конкретным разделам учета, с небольшим объемом учетной номенклатуры и предназначенных для функционирования на локальном компьютере возможно выделить следующие: «1С-набор для небольшой фирмы», система «Главный бухгалтер» компании «Паритет-Софт», «Баланс-1» («Овионт Информ»), «Парус – предприятие 7.5», «Бэст-офис», «Галактика-Старт», «SAP Business One» и «SAP All-In-One», «MBS Navision Малый бизнес». «Инфо-Предприниматель» («Инфо-Бухгалтер»), «Главный бухгалтер» («Паритет-Софт»), «Янус-Бухгалтерия» и «Янус-ИЧП» («Порт»), «Инфо-Предприятие: Бухгалтерия» и «Инфо-Предприятие: Упрощенная Система» («Рилл-Софт») и др.

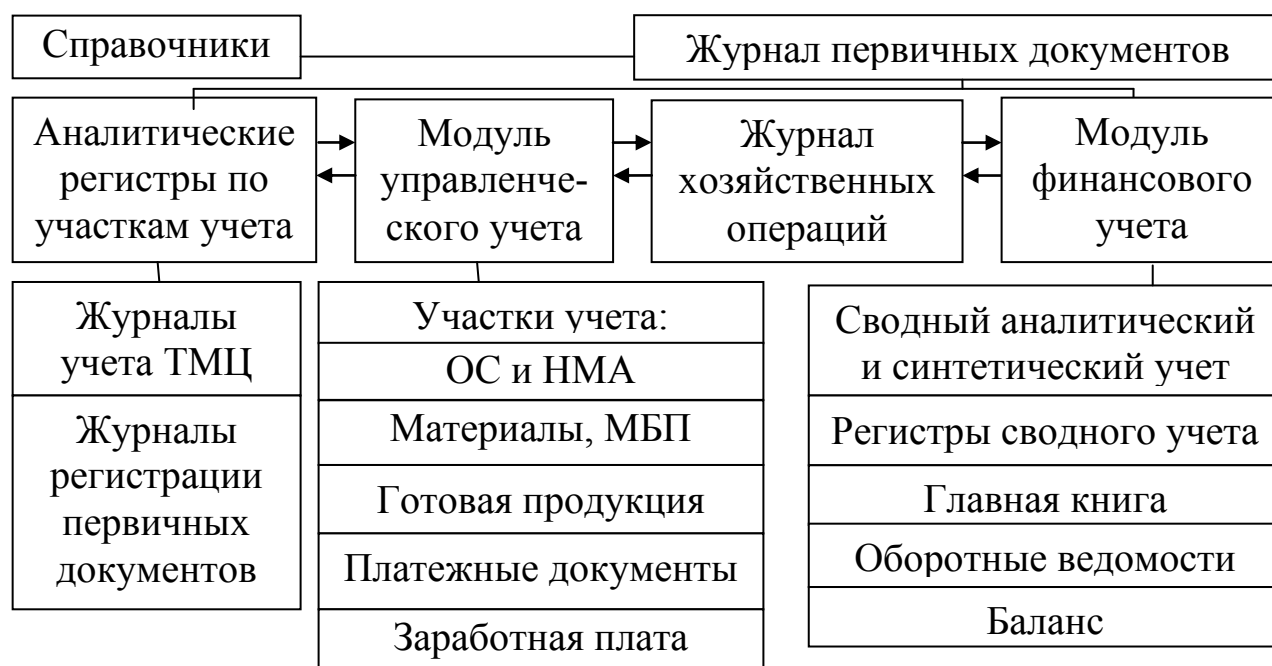


Рис. 2. Типовая структура БУИС для предприятий малого и среднего бизнеса

Западные разработчики корпоративного программного обеспечения на сегодняшний день накопили уже большой опыт в разработке информационных систем управления бизнесом, результатом которого стало успешное проектирование различных моделей бизнес-процессов. Невозможность их использования в полной мере в российской бизнес-среде без адаптации к российским условиям предоставляет ответственным разработчикам программного обеспечения неоспоримое преимущество на нашем рынке информационных технологий. При этом сравнительный анализ стандартов построения автоматизированных информационных систем для

малого бизнеса показал, что, несмотря на существование разнообразных технологий их построения, выбрать программный продукт, который бы продолжал соответствовать цели эффективного обеспечения информационно-управленческих процессов предприятия в течение планируемого периода его эксплуатации на основе только формализованных критериев пока не представляется возможным. При проектировании программного комплекса задаются одни параметры функционирования системы, но по прошествии непродолжительного периода времени потребности малого предприятия неизбежно меняются, и данный программный продукт уже не соответствует современным потребностям предприятия в полной мере. Усиление конкуренции, изменения в экономической и правовой сфере, снижение рентабельности хозяйственной деятельности, выход на новые рынки сбыта, запуск в производство новых видов продукции, открытие новых подразделений и филиалов, – это объективные причины, требующие изменения бизнес-процессов предприятия малого бизнеса, что, в свою очередь, требует и соответствующей модернизации информационной системы предприятия. Таким образом, вопрос о неспособности большинства бухгалтерских информационных систем адаптироваться к изменениям, неизбежно сопровождающим хозяйственную деятельность небольшого предприятия, а также отсутствие у него финансовых средств на постоянную подстройку информационных систем является сегодня весьма актуальным.

Функциональное соответствие бухгалтерской информационной системы изменениям бизнес-процессов предприятия может быть достигнуто посредством их планирования, которое осуществляется с использованием типовых моделей бизнес-процессов, встроенных в функциональные возможности самой информационной системы. Сложность заключается в том, чтобы спрогнозировать с высокой точностью какой именно из вышеперечисленных факторов окажет наиболее значительное влияние на изменение бизнес-процессов предприятия. В то же самое время, процесс адаптации информационной системы для малого бизнеса при внедрении и последующей модернизации должен быть корректно спрогнозирован, в связи с тем, что превышение определенного уровня затрат, а также отрицательный результат сводят к минимуму эффективность применения подобных систем. Эффективность информатизации предприятий малого и среднего бизнеса заключается не только в автоматизации необходимых функций управления предприятием в настоящий момент времени, но и в обеспечении возможности автоматизации других участков бизнес-процессов, требующихся в связи с их изменением по мере необходимости в будущем.

На данный момент разработано довольно много разнообразных методологий моделирования бизнес-процессов, например: методология мо-

делирования ARIS (разработка компании IDS Scheer), SADT, SASP, графические методологии (IDEF, DFD, WFD, eEPC, UML), имитационное моделирование (AnyLogic). Наиболее часто применяемыми и, по мнению специалистов, перспективными сегодня стандартами для разработки популярных программных продуктов класса MRP II и ERP в западных странах являются модель бизнес-процессов ITIL, CoBIT, ITSM и MOF. Существует также множество других методологий и стандартов описания бизнес-процессов, предлагаемых различными разработчиками корпоративного программного обеспечения, например eTOM (Enhanced Telecom Operations Map) – многоуровневая модель бизнес-процессов управления производством, признанная в качестве международного стандарта. Однако, в настоящее время, для описания, моделирования и анализа бизнес-процессов предприятий небольшого масштаба применяются, в основном, комбинация стандартов DFD (Data Flow Diagram) и WFD (Work Flow Diagram). Это обусловлено тем, что, Workflow-технологии, позволяя автоматизировать выполнение формализованных бизнес-процессов предприятия, не требуют при работе с ними комплексных знаний в области программирования. Поэтому разработка, реализация и последующие изменения бизнес-процессов в значительной степени могут производиться силами бизнес-аналитиков самого предприятия. Работа по проектированию новых моделей бизнес-процессов управления предприятиями компаниями-разработчиками программного обеспечения с привлечением результатов работы в этом направлении исследовательских институтов не прекращается.

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
2. Багдасарян А.Г. Общая структура информационной экспертной системы моделирования и анализа сложных иерархических систем в контуре управления. Управление большими системами. Выпуск 21 / Учреждение Российской академии наук. Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, Москва.
3. Баранова О.В. Старший аудитор ЗАО «КПМГ». Аудит информационных систем // Вестник ФА. – 2009. – № 1.
4. Бачин А.В. Телеком – модель бизнес-процессов – eTOM – Oracle. [Электронный ресурс: «Oracle Magazine/Русское издание»]. Режим доступа: [http://www.oracle.com/global/ru/oramag/june2005/tema\\_telecom.html](http://www.oracle.com/global/ru/oramag/june2005/tema_telecom.html)].
5. Верников Г.Г. Корпоративные информационные системы: не повторяйте пройденных ошибок // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2.

6. Гаген А. Информационное Агентство «Финансовый Юрист». Бухгалтерские программы. Обзор основных бухгалтерских программ. [Электронный ресурс: <http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/document/165-528055.html>].

7. Есалов В.А. Управление информационной системой малого предприятия в условиях развития.

8. Герейханов Р.Г. Некоторые аспекты управления информационными системами. Национальный банк Республики Дагестан Банка России (gerauf@mail.ru)

9. Кравец О.Я., Кустов А.И. Автоматизированные информационные системы в бухгалтерском учете и аудите: Учебное пособие. – Воронеж: Научная книга, 2007. – 160 с.

10. Харитонов С.А., Чистов Д.В., Шуремов Е.Л. Информационные системы бухгалтерского учета: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 160 с. – (Профессиональное образование).

11. Овчинников Л.П. Оценка экономической эффективности инвестиций в информационные технологии на основе модели совокупной стоимости владения информационной системой. – СПб.: СПбГУЭФ, 2005.

12. «Теоретические основы описания бизнес-процессов». Публикация от 19.05.2010. [Электронный ресурс: Место, где ИТ руководители делятся опытом / Бизнес Приложения.] Режим доступа: <http://tools4cio.ru/index.php/2010/05/teoreticheskie-osnovy-opisaniya-biznes-processov/>.

**И.И. Мазурова,**  
канд. экон. наук, профессор,  
**М.М. Подшивалова,**  
аспирант

### **Факторное моделирование рентабельности собственного капитала**

Рентабельность собственного капитала ( $R_{СК}$ ), называемая иногда финансовой рентабельностью и рассчитываемая как отношение чистой прибыли (ЧП) к средней величине собственного капитала ( $\overline{СК}$ ), является обобщающим показателем эффективности деятельности организаций, в повышении которой заинтересованы их собственники.

Факторный анализ  $R_{СК}$  создает условия принятия научно обоснованных управленческих решений, направленных на реализацию (мобилизацию) резервов ее роста, выявленных в результате аналитического исследования.

В современной литературе содержится множество методик анализа  $P_{СК}$ , в которых, к сожалению, учитывается весьма ограниченный состав факторов, воздействующих на ее уровень.

Представляется, что исходя из отчетной бухгалтерской информации возможно проведение факторного анализа  $P_{СК}$  по ряду продуктивных моделей, некоторые углубленные и расширенные варианты которых приведены ниже.

1. Двухфакторная модель (на основе информации, содержащейся в формах № 1 и № 2 бухгалтерской отчетности):

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \times 100 = \frac{В}{СК} \times \frac{ЧП}{В} \times 100 = O_{СК} \times P_{ПРЧ} \times 100, \quad (1)$$

где  $В$  – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

$O_{СК}$  – коэффициент отдачи (оборачиваемости) собственного капитала, являющийся одной из характеристик эффективности его использования;

$P_{ПРЧ}$  – рентабельность продаж, рассчитанная исходя из чистой прибыли.

2. Трехфакторная модель (вариант углубления модели (1) с учетом понимания того, что объем продаж является следствием авансирования (инвестирования) в производство всего капитала, т. е. не только собственного, но и заемного (долгосрочных и краткосрочных обязательств)):

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \times 100 = \frac{\bar{K}}{СК} \times \frac{В}{\bar{K}} \times \frac{ЧП}{В} \times 100 = K_{СК} \times O_K \times P_{ПРЧ} \times 100, \quad (2)$$

где  $\bar{K}$  – средняя величина всего капитала организации (собственного и заемного ( $\bar{3K}$ )), т. е. средняя величина валюты баланса ( $\bar{K} = \overline{СК} + \bar{3K}$ );

$K_{СК}$  – коэффициент соотношения всего и собственного капиталов. Отражает влияние на  $P_{СК}$  управления соотношением заемного и собственного капиталов ( $\frac{\bar{3K}}{\overline{СК}}$ ), что подтверждается следующим преобразованием:

$$K_{СК} = \frac{\bar{K}}{\overline{СК}} = \frac{\overline{СК} + \bar{3K}}{\overline{СК}} = \frac{\overline{СК}}{\overline{СК}} + \frac{\bar{3K}}{\overline{СК}} = 1 + \frac{\bar{3K}}{\overline{СК}}; \quad (3)$$

$O_K$  – коэффициент отдачи (оборачиваемости) всего капитала.

3. Семифакторная модель (вариант углубления и расширения модели (1)):

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \times 100 = \frac{\overline{К}}{\overline{СК}} \times \underbrace{\frac{\overline{К}_P}{\overline{К}} \times \frac{\overline{К}_П}{\overline{К}_P} \times \frac{\overline{В}}{\overline{К}_П}}_{O_K} \times \underbrace{\frac{П_{ПР}}{\overline{В}} \times \frac{ПДН}{П_{ПР}} \times \frac{ЧП}{ПДН}}_{P_{ПРЧ}} \times 100 =$$

$$= K_{СК} \times Y_{КР} \times Y_{КПР} \times O_{КП} \times P_{ПР} \times K_{ПФР} \times K_{ЭЛ} \times 100, \quad (4)$$

где  $\overline{К}_P$  – средняя величина капитала, реально авансированного в активы, т. е. средняя стоимость всего капитала за вычетом средней задолженности участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал ( $\overline{ЗУ}$ ):

$$\overline{К}_P = \overline{К} - \overline{ЗУ};$$

$\overline{К}_П$  – средняя величина реального капитала, авансированного в активы, используемые в предпринимательских целях, т. е. средняя величина всего капитала за вычетом средней задолженности участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал и средней величины балансовой статьи «незавершенное строительство» ( $\overline{НС}$ ), включающей в себя средние остатки по бухгалтерским счетам 07 «Оборудование к установке» ( $\overline{ОУ}$ ), 08 «Вложения во внеоборотные активы» ( $\overline{ВВА}$ ) и 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» в части авансов, выданных в связи с осуществлением капитальных вложений ( $\overline{АВ}$ ):

$$\overline{НС} = \overline{ОУ} + \overline{ВВА} + \overline{АВ}; \quad K_{П} = \overline{К}_P - \overline{НС};$$

$П_{ПР}$  – прибыль от продаж;

$ПДН$  – прибыль до налогообложения;

$Y_{КР}$  – доля капитала, реально авансированного в активы, в общей величине капитала. Отражает влияние на  $P_{СК}$  полноты вкладов участников (учредителей) в уставный капитал;

$Y_{КПР}$  – доля капитала, авансированного в активы, используемые в предпринимательских целях, в реальном капитале. Отражает влияние на  $P_{СК}$  долей ( $Y$ ) составных элементов незавершенного строительства в реальном капитале, т. е.:

$$Y_{КПР} = \frac{\overline{К}_П}{\overline{К}_P} = \frac{\overline{К}_P - \overline{НС}}{\overline{К}_P} = \frac{\overline{К}_P - \overline{ОУ} - \overline{ВВА} - \overline{АВ}}{\overline{К}_P} = 1 - \frac{\overline{ОУ}}{\overline{К}_P} - \frac{\overline{ВВА}}{\overline{К}_P} - \frac{\overline{АВ}}{\overline{К}_P} =$$

$$= 1 - Y_{ОУ} - Y_{ВВА} - Y_{АВ}; \quad (5)$$

$O_{\text{КП}}$  – коэффициент отдачи реального капитала, авансированного в активы, используемые в предпринимательских целях. Отражает влияние на  $R_{\text{СК}}$  эффективности использования реального капитала в основной, т. е. предпринимательской деятельности. Этот фактор, учитывая, что  $O_{\text{КП}}$  равен  $O_{\text{АП}}$ , т. е. коэффициенту отдачи реальных внеоборотных и оборотных предпринимательских активов, целесообразно детализировать по факторам эффективности использования внеоборотных предпринимательских активов ( $BA_{\text{П}}$ ), которая может быть выражена обратным показателем эффективности, а именно, коэффициентом капиталоемкости ( $K_{\text{КЕП}}$ ), а также эффективности использования оборотных предпринимательских активов ( $OBA_{\text{П}}$ ), которая может быть выражена также обратным показателем эффективности, а именно, коэффициентом закрепления реальных оборотных активов ( $K_{\text{ЗОБАП}}$ ). В основу такой детализации положено следующее представление  $O_{\text{АП}}$ :

$$O_{\text{АП}} = \frac{B}{A_{\text{П}}} = \frac{B}{BA_{\text{П}} + OBA_{\text{П}}} = \frac{B/B}{BA_{\text{П}}/B + OBA_{\text{П}}/B} = \frac{1}{K_{\text{КЕП}} + K_{\text{ЗОБАП}}}; \quad (6)$$

$R_{\text{ПР}}$  – рентабельность продаж, рассчитанная исходя из прибыли от продаж. Отражает влияние на  $R_{\text{СК}}$  эффективности продаж. Рентабельность продаж целесообразно детализировать по воздействующим на ее уровень факторам, состав и порядок расчета которых широко рассмотрен в современной аналитической литературе и здесь в силу ограниченности объема статьи не приводится;

$K_{\text{ПФР}}$  – коэффициент соотношения прибыли до налогообложения и прибыли от продаж. Отражает влияние на  $R_{\text{СК}}$  соотношений ( $K$ ) слагаемых прочего финансового результата, а именно, процентов к получению ( $K_{\text{ПП}}$ ), процентов к уплате ( $K_{\text{ПУ}}$ ), доходов от участия в других организациях ( $K_{\text{ДУ}}$ ), прочих доходов ( $K_{\text{ПД}}$ ), прочих расходов ( $K_{\text{ПР}}$ ), и прибыли от продаж, т. е.:

$$K_{\text{ПФР}} = \frac{ПДН}{П_{\text{ПР}}} = \frac{П_{\text{ПР}} + ПП - ПУ + ДУ + ПД - ПР}{П_{\text{ПР}}} = \frac{П_{\text{ПР}}}{П_{\text{ПР}}} + \frac{ПП}{П_{\text{ПР}}} - \frac{ПУ}{П_{\text{ПР}}} + \frac{ДУ}{П_{\text{ПР}}} + \frac{ПД}{П_{\text{ПР}}} - \frac{ПР}{П_{\text{ПР}}} =$$

$$= 1 + K_{\text{ПП}} - K_{\text{ПУ}} + K_{\text{ДУ}} + K_{\text{ПД}} - K_{\text{ПР}}; \quad (7)$$

$K_{\text{ЭЛ}}$  – коэффициент соотношения чистой прибыли и прибыли до налогообложения. Отражает влияние на  $R_{\text{СК}}$  соотношений ( $K$ ) каждого элемента, учитываемого при расчете чистой прибыли, а именно, условного расхода по налогу на прибыль, исчисленного умножением ПДН на налоговую ставку ( $K_{\text{УНП}}$ ), постоянных налоговых обязательств ( $K_{\text{ПНО}}$ ), постоянных



налоговых активов ( $K_{ПНА}$ ), штрафов и пени, уплачиваемых в бюджет и внебюджетные фонды ( $K_{ШП}$ )<sup>1</sup>, и прибыли до налогообложения<sup>2</sup>, т. е.:

$$K_{ЭЛ} = \frac{ЧП}{ПДН} = \frac{ПДН - УНП - ПНО + ПНА - ШП}{ПДН} = \frac{ПДН}{ПДН} - \frac{УНП}{ПДН} - \frac{ПНО}{ПДН} + \frac{ПНА}{ПДН} - \frac{ШП}{ПДН} =$$

$$= 1 - K_{УНП} - K_{ПНО} + K_{ПНА} - K_{ШП}. \quad (8)$$

4. Факторная модель рентабельности собственного капитала, приведенная в формуле (4) с учетом пояснений и детализаций, содержащихся в формулах (3), (5), (6), (7), (8) может быть представлена в следующем виде:

$$P_{СК} = (1 + \frac{\overline{3K}}{СК}) \times Y_{КР} \times (1 - Y_{ОУ} - Y_{ВВА} - Y_{АВ}) \times \frac{1}{K_{КЕП} + K_{ЗОБАП}} \times P_{ПР} \times$$

$$\times (1 + K_{ПП} - K_{ПУ} + K_{ДУ} + K_{ПД} - K_{ПР}) \times (1 - K_{УНП} - K_{ПНО} + K_{ПНА} - K_{ШП}). \quad (9)$$

В заключение следует сказать, что обоснование состава и отбора наиболее эффективных управленческих решений, направленных на повышение рентабельности собственного капитала, определяется уровнем полноценности (глубины) ее аналитической факторной модели.

*Д.М. Мелконян,*  
аспирант

### **Способы оценки кредитоспособности крупных, средних и малых предприятий, принятых в РФ**

Процесс кредитования связан с действиями многообразных факторов риска, способных привести к непогашению кредита и процентов по нему. К факторам зависящим от клиента, относятся характер кредитной сделки и кредитоспособность. Характер кредитной сделки диктуется репутацией заемщика и его потребностями в объеме кредита, его сроке, способе обеспечения возвратности [1, с. 114].

<sup>1</sup> Возможны и иные элементы, например, результаты перерасчетов по налогу на прибыль.

<sup>2</sup> Детализация фактора  $K_{ЭЛ}$  может быть произведена и по коэффициентам соотношений каждого элемента перехода от ПДН к ЧП, обозначенного в форме № 2 бухгалтерской отчетности, т. е. отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и др., и прибыли до налогообложения. Однако следует учесть наличие повторного счета в указанных элементах.

Кредитоспособность – это оценка возможностей клиента для получения ссуды и его способности своевременно и в полном объеме погасить задолженность и проценты по ней банку. Очевидно, что кредитоспособность связана с платежеспособностью, т. е. платежеспособность характеризуется своевременным погашением всех долгов. Таким образом, платежеспособность – более широкое понятие, включающее и кредитоспособность.

Между платежеспособностью и кредитоспособностью есть одно существенное различие. Предприятие погашает свои долговые обязательства за счет свободных денежных средств на счетах. Погашение ссудной задолженности возможно и за счет других (не первичных) источников:

- выручки от реализации заложенного имущества;
- средств поручителей и гарантов;
- средств страховых обществ;
- средств депозитного вклада.

Реализуя принцип обеспеченности возвратности ссуд, банк рассчитывает (даже при низкой платежеспособности заемщика) на полное или хотя бы частичное погашение ссудной задолженности за счет вторичных источников. Существуют различные способы оценки кредитоспособности:

- 1) на основе финансовых коэффициентов;
- 2) на основе денежного потока;
- 3) на основе показателей делового риска.

Первый способ наиболее распространен в практике российских коммерческих банков. Второй способ начинает получать распространение в связи с появлением информации предприятий в виде отчетности о движении денежных средств по форме № 4. Третий способ мало распространен из-за информационной объемности, так как требует оценки кредитоспособности с учетом показателей производственной деятельности. Рассмотрим названные способы оценки кредитоспособности в отечественной банковской практике.

Кредитоспособность малых предприятий может оцениваться таким же образом, как и способность к погашению долга у крупных и средних заемщиков – на основе финансовых коэффициентов кредитоспособности, анализа денежного потока и оценки делового риска.

Однако использование банком финансовых коэффициентов и метода анализа денежного потока затруднено из-за состояния учета и отчетности у этих клиентов банка. У зарубежных и российских предприятий малого бизнеса, как правило, нет лицензированного бухгалтера. Кроме того, расходы на аудиторскую проверку для этих клиентов банка недоступны. Поэтому отсутствует аудиторское подтверждение отчета заемщика. В связи с этими причинами оценка кредитоспособности клиента основывается не на

его финансовой отчетности, а на личном знании работником банка бизнеса данного клиента. Последнее предполагает постоянные контакты с клиентом: личное интервью с клиентом, регулярное посещение его предприятия.

В ходе личного интервью с руководителем малого предприятия выясняются цель ссуды, источник и срок возврата долга. Клиент должен доказать, что кредитуемые запасы к определенному сроку снизятся, а кредитуемые затраты будут списаны на себестоимость реализованной продукции. Для частого посещения предприятия банк кредитует только близлежащие фирмы [2, с. 237].

Следует отметить еще одну особенность малых предприятий – руководителями и работниками их нередко являются члены одной семьи или родственники. Поэтому возможно смешение личного капитала владельца с капиталом предприятия. Из этого вытекает следующая особенность в организации кредитных отношений банка с предприятиями малого бизнеса за рубежом (США): погашение ссуды гарантируется владельцем, именно его имуществом. Но в связи с этим при оценке кредитоспособности мелкого клиента учитывается финансовое положение владельца. Последнее определяется на основе личного финансового отчета.

Форма личного финансового отчета содержит сведения об активах и пассивах физического лица. При этом выделяются заложенные активы и обеспеченные пассивы. К активам относятся наличные денежные средства, акции и облигации, дебиторская задолженность родственников, друзей и других лиц, недвижимое имущество, выкупная стоимость страхования жизни и др. Пассивы складываются из долгов банкам, родственникам и другим лицам, задолженности по счетам и налогам, стоимости заложенного имущества, платежей по контрактам, кредитов, использованных для страховых платежей и др. Для более детального анализа дается расшифровка отдельных видов активов и пассивов физического лица.

Таким образом, система оценки банком кредитоспособности мелких предприятий складывается из следующих элементов:

1. Оценка делового риска.
2. Наблюдение за работой клиента.
3. Личные собеседования банкира с владельцем предприятия.
4. Оценка личного финансового положения владельца.

### **Библиографический список**

1. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. – М.: Дело, 2007. – 255 с.
2. Александров Т.А. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура. – М.: БЕК, 2004. – 544 с.

### **Дифференциация условий страхования с учетом факторов риска дестинации потребления типических туристских продуктов**

Развитие страхования рисков в туризме отражает общие тенденции в развитии страхового сектора экономики, а также действие факторов, присущих собственно туристской деятельности.

Формирование рынка страховых услуг в экономике регионов и страны в целом вызвано, по меньшей мере, двумя основными категориями обстоятельств, которыми обусловлено формирование спроса на услуги страхования и развитие производства этих услуг.

Первое, тем, что развитие рыночных отношений во всех сферах социально-экономической деятельности, включая туристский сектор экономики, сопряжено, с одной стороны, с ростом масштабов, видов и условий проявления различного рода рисков, с другой стороны, – с уменьшением государственных финансовых гарантий возмещения ущерба, вызванного действием неблагоприятных событий, соответствующих этим рискам. Второе – это упорядочение законодательного регулирования ответственности производителей товаров и услуг, изменение потребительских предпочтений и развитие страховой культуры производства и потребления. Взаимодействие различных видов деятельности определяет предрасположенность туристского бизнеса к концентрации рисков, способность угроз и опасностей присущих конкретной отрасли активизировать другие риски. Таким образом, содержание и уровень риска, который в свою очередь определяет условия и виды страхования в туристской деятельности, во многом зависят от характера взаимодействия видов деятельности, обеспечивающих создание туристского продукта. В этой связи объективные основы для согласования показателей, характеризующих различные стороны туристской деятельности, включая страхование рисков в туризме, обеспечивают концепции, классификации и определения системы национальных счетов, в рамках которой предусмотрено создание сателлитных (вспомогательных) счетов.

Туризм как особая сфера потребления и обусловленная этим потреблением собирательная система экономической деятельности подвержен влиянию факторов риска, присущих не только любому потреблению и любой экономической деятельности, но и собственно туристским рискам. Собственно туристские риски связаны с деятельностью лиц, находящихся за пределами их обычной среды. Согласно терминологии вспомогательного счета туризма, обычная среда соответствует географическим границам, в которых лицо проживает в обычной жизни и особый характер турист-

ского потребления определяется не только потребляемыми продуктами, а той конкретной целью, которую имел потребитель (например, путешествие в другое место)<sup>1</sup>.

Анализ научной литературы с позиции концептуальных требований национального счетоводства в отношении построения вспомогательного счета туризма позволяет сформулировать следующие принципы страхования рисков в сфере внутреннего туризма :

- страхование рисков в туризме выделяется в качестве отдельного сегмента страхового рынка в силу особенностей туристского потребления, связанного с временным характером положения, в котором оказывается потребитель;

- необходим отдельный учет всех рисков с точки зрения спроса и предложения услуг, потребляемых туристом;

- факторы риска, связанные с потреблением услуг туристских фирм, должны быть четко прописаны с учетом условий их деятельности в регионах как и факторы риска, связанные с потреблением услуг других организаций, участвующих в создании туристского продукта;

- необходима территориальная дифференциации размеров и типов финансовых гарантий в зависимости от сосредоточения типических туристских видов деятельности, с которыми связано основное число страховых случаев в регионах.

Статистическая характеристика деятельности туриста как индивидуального потребителя в рамках обычной среды его пребывания обеспечена данными обследования бюджетов домашних хозяйств. Существенной стороной статистического учета рисков в экономике туризма является анализ сопряженности туристского комплекса с другими отраслями экономики, каждая из которых вносит свой вклад в общий уровень туристских рисков. Поэтому базовые тарифные ставки для отдельных видов туризма как особых групп риска должны быть дифференцированы с учетом рисков, связанных с потреблением услуг, выделенных в Перечне типических туристских продуктов, согласно методике построения вспомогательного счета туризма. Важным элементом тарификационной системы, наряду с базовыми тарифными ставками, является перечень всех факторов риска, наличие и влияние которых учитывается при расчете тарифа с помощью поправочных коэффициентов.

Решение задачи идентификации рисков дестинации определяет необходимость дополнения программы обследований бюджетов домашних хозяйств данными специальных обследований туристов о страховых случаях, связанных с потреблением типических и смежных туристских продуктов.

---

<sup>1</sup> Вспомогательный счет туризма. – Люксембург, Мадрид, Нью-Йорк, Париж, 2002. – С. 28.

По мере накопления такой информации будет обеспечена возможность для ежегодной коррекции предварительно установленных экспертным путем территориальных поправочных коэффициентов в зависимости от показателей убыточности предыдущего периода.

Заметим, что предварительная величина поправочных коэффициентов может быть установлена не только экспертным путем, но и на основе отчетности организаций которые, производят услуги, включенные в Перечень типических туристских продуктов. Нами была проведена оценка взаимосвязи показателя страховых выплат с показателями численности различного типа организаций общественного питания в регионах РФ<sup>1</sup>. Самая высокая величина показателя тесноты связи страховых выплат оказалась с численностью столовых (линейный коэффициент корреляции равен  $r = 0,79$ ); ненамного ниже значение коэффициента корреляции страховых выплат с численностью ресторанов (линейный коэффициент корреляции равен  $r = 0,74$ ); самый низкий показатель тесноты связи страховых выплат с численностью баров (линейный коэффициент корреляции равен  $r = 0,52$ ).

С учетом этих данных величина корректировочных коэффициентов при формировании тарификационной системы для страховых продуктов в туризме может быть установлена на основе отклонения доли организаций, с потреблением продукции которых наиболее тесно связаны страховые случаи в сфере туризма региона, от средней величине этой доли по России в целом.

В настоящее время страхование рисков в туризме представлено следующими программами:

- 1) традиционные программы для объектов личного и имущественного страхования,
- 2) программы, учитывающие наличие туристской деятельности в виде поправочных коэффициентов;
- 3) программы для экстремальных видов туризма.

Территориальная дифференциация условий страхования отражается, как правило, только в характеристиках внешнего туризма в виде разных тарифных ставок в зависимости от принимающей страны

Создание комплексной системы информации по предложению и спросу в области внутреннего туризма является необходимой предпосылкой для формирования унифицированных Правил страхования рисков в туризме. Использование классификаций и определений Вспомогательного счета туризма позволяет выделить риски, возникающие в процессе потребления услуг, составляющих структуру туристского продукта, а также риски, связанные с экономической деятельностью, инициируемой туризмом.

---

<sup>1</sup> Источник данных: Российский статистический ежегодник, 2009. – М., 2009. – С. 612; Торговля России. – 2007. – С. 345-346.

**Ю.В. Нерадовская,**

канд. экон. наук, доцент, докторант

### **Виды страхования: подходы к классификации**

Проведение страхования предполагает, что определен круг страхуемых интересов, то есть выделены *виды страхования*, проводимые данной страховой организацией. В «Словаре страховых терминов» приводится следующее определение вида страхования: «Вид страхования – страхование однородных объектов от характерных для них опасностей. Выражает конкретные интересы страхователей, связанные со страховой защитой этих объектов» [2, с. 29]. Объединения видов страхования образуют отрасли (подотрасли) страхования.

Определение перечня классификационных признаков и проведение на их основе классификации видов страхования является одной из важнейших предпосылок для решения задач, стоящих перед страховыми организациями:

- формирования правил страхования, математического обоснования страховых тарифов и резервов, экономического обоснования проведения страхования (в соответствии с подпунктами 10-13 п. 1 ст. 32 Федерального закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»);
- формирования совокупности застрахованных объектов с целью достижения определенного уровня финансовой устойчивости данного вида страхования;
- анализа результатов деятельности как одной страховой организации, так и всего страхового рынка. В последнем случае корректное выделение видов страхования особенно важно, так как на характеристики рынка страхования оказывают влияние не только результаты работы по проведению отдельных видов страхования, но и структурные сдвиги между ними (перераспределение страхового рынка).

В настоящее время в российской практике основными классификационными признаками видов страхования являются:

- объект страхования;
- обязательность заключения договоров страхования.

Объектом страхования в соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» являются имущественные интересы, связанные с дожитием, смертью граждан, причинению вреда их здоровью, владением, распоряжением и использованием имуществом, обязанностью возместить причиненный ущерб, осуществлением

предпринимательской деятельности (статья 4). В страховой литературе часто используется упрощенная формулировка, в которой объектом страхования называют жизнь, здоровье человека, страхуемый физический объект (дом, животные) или ответственность перед третьими лицами, то есть то, применительно к чему рассматривается страховой случай [3, с. 173]. Следует иметь в виду, что это определение не противоречит формулировке Федерального закона, а является ее упрощенным вариантом.

Другой классификационный признак видов страхования – обязательность заключения договоров. Очевидно, что если группировать виды страхования сначала по обязательности их проведения, а затем по объекту страхования, то количество групп для обязательного и добровольного страхования будет значительно различаться. Отметим, что в случае, если страхование осуществляется в обязательной форме, оно, как правило, имеется и в добровольной форме страхования, причем перечень страховых услуг по добровольному страхованию дополняет базовый перечень, принятый в обязательном страховании. Так, например, в медицинском страховании добровольное страхование обеспечивает, в первую очередь, иной уровень сервиса за счет проведения лечения в платных клиниках.

Остановимся более подробно на классификации (перечне) видов страхования, содержащейся в Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ст. 32.9). Она включает в себя всего 23 вида, что позволяет предположить высокую степень обобщения и, как следствие, неоднородность групп, несоответствие приведенного перечня определению вида страхования. Особое удивление вызывают виды страхования, перечисленные в подпунктах 1 – 3 указанной статьи. Они охватывают все виды страхования жизни.

Формулировка подпункта 1 «страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события» содержит определенную смысловую неточность. Как следует из определения других видов страхования жизни (подпункты 2 и 3), в данный вид не входит страхование рент и пенсий. Поэтому, по нашему мнению, в определении вида страхования в подпункте 1 следует подчеркнуть, что речь идет о видах страхования с единовременными выплатами по страховому случаю. К этому же виду страхования относится и страхование на «дожитие до наступления иного события», что указывает на возможность отнесения к нему прочих видов личного страхования, не являющихся страхованием жизни. Это делает выделенный вид страхования еще более неоднородным по составу и неоднозначно трактуемым.

Второй подпункт – «пенсионное страхование» – включает в себя такие неоднородные виды страхования как страхование пенсий при достижении пенсионного возраста и пенсий по инвалидности.



Третий подпункт – «страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика» – с одной стороны, повторяет предыдущий, ибо с точки зрения методики актуарных расчетов не имеет значения, выплачивается ли пенсия по возрасту (с 55 или 60 лет) или это рента, выплачиваемая, например, с 25 лет. С другой стороны, этот подпункт содержит указание на возможность участие страхователя в инвестиционном доходе страховщика – возможность, которая имеется (и используется) также во всех остальных видах страхования жизни.

Резюмируя, отметим, что классификация видов страхования является необходимой основой для обеспечения нормального функционирования страховых организаций, анализа деятельности страхового рынка и потому классификация видов страхования, содержащаяся в Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации», требует большей детализации и совершенствования. Эту работу целесообразно, на наш взгляд, проводить с учетом мирового теоретического и практического опыта, накопленного в области страхования.

### **Библиографический список**

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации. – 1993. – 14 января.
2. Словарь страховых терминов / Под ред. Е.В. Коломина, В.В. Шахова. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 336 с.
3. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 703 с.

***Е.А. Николаева,***  
аспирант

### **Оборотный капитал и классификация его элементов**

Конкурентные позиции организаций на рынке в значительной степени определяются эффективностью управления оборотным капиталом, который представляет собой часть капитала (собственного и заемного), вложенную в совокупность имущественных ценностей со сроком обращения не более одного года (или в течение обычного операционного цикла, если он превышает один год), обслуживающая текущую деятельность предприятия с целью получения прибыли. Ключевыми вопросами управления

оборотным капиталом являются эффективность размещения ресурсов в его элементах и обоснованное определение потребностей хозяйствующего субъекта в оборотном капитале. Классификация элементов оборотного капитала является важным звеном системы его управления, которое позволяет в зависимости от решаемых управленческих задач группировать элементы оборотного капитала по ряду признаков, обеспечивая возможность эффективного управления на базе своевременного контроля и анализа.

Анализируя разные подходы к классификации в современной экономической литературе и действующей практике, можно выделить варианты группировок элементов оборотного капитала, которые традиционно используются в отечественном анализе, и классификационные признаки, которые вошли в практическую деятельность сравнительно недавно и на текущий момент не нашли отражения в экономической литературе.

К первой группе относятся следующие классификационные признаки:

- характер участия в операционном процессе;
- характер зависимости от объемов операционной деятельности;
- степень риска;
- степень ликвидности;
- практика контроля, планирования и управления;
- источники формирования оборотного капитала;
- стандарты учета и отражения в балансе.

Ко второй группе относятся следующие классификационные признаки:

- центры ответственности;
- бюджетные группы;
- размещение структурного подразделения.

Рассматривая указанные группировки, отметим, что в процессе управления оборотным капиталом в рамках операционного цикла выделяют две основные его составляющие: производственный и финансовый циклы предприятия. В зависимости от цикла, который обслуживают элементы оборотного капитала, их принято разделять на элементы, обслуживающие производственный цикл предприятия, и элементы, обслуживающие его финансовый цикл. Признак, положенный в основу такой классификации, авторы современных теоретических и прикладных публикаций называют по-разному: характером участия в операционном процессе, функциональной ролью в процессе производства, функциональным назначением. Вне зависимости от формулировки названия признака рассмотренной группировки (выявление терминологических тонкостей не является предметом данной статьи), её задачей является поиск резервов ускорения оборачиваемости средств, вложенных в оборотный капитал, отдельно в каждом цикле, т. к. существует прямая зависимость между длительностью циклов организаций и их потребностью в оборотном капитале, таким

образом, на начальном этапе, в рамках указанной классификации, следует определить цикл, который необходимо оптимизировать; затем разработать процедуры повышения эффективности внутри этого цикла.

При управлении оборотным капиталом следует иметь в виду, что его объем зависит от объемов операционной деятельности предприятия, но при этом существует неснижаемый минимум оборотного капитала, необходимый предприятию для осуществления деятельности. Таким образом, по характеру зависимости оборотного капитала от объемов операционной деятельности (или по периоду функционирования оборотного капитала), принято выделять постоянную и переменную части. Постоянный оборотный капитал представляет собой неизменную часть, которая не зависит от сезонных и других колебаний операционной деятельности предприятия и не связана с формированием запасов товарно-материальных ценностей сезонного характера, досрочного завоза и целевого назначения. Переменный оборотный капитал представляет собой его варьирующую часть, которая связана с сезонным возрастанием объема производства и реализации продукции, освоением новых рынков сбыта, управленческими решениями по расширению / сужению масштабов бизнеса, изменениями характера деятельности предприятия и т. д.

Кроме этого, следует отметить, что эффективность управления оборотным капиталом связана с определением риска вложений в его конкретные элементы. Группировку по степени риска можно использовать для контроля за рациональным размещением капитала. В зависимости от степени риска принято выделять оборотный капитал с минимальным, малым, средним и высоким рисками вложений. Многие авторы к элементам оборотного капитала с минимальным риском вложений относят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения; к группе с малым риском – дебиторскую задолженность за вычетом сомнительных долгов, производственные запасы за вычетом залежалых, остатки готовой продукции за вычетом не пользующейся спросом; к группе со средним риском вложений – незавершенное производство за вычетом сверхнормативного и расходы будущих периодов; к группе с высоким риском вложений – сомнительную дебиторскую задолженность, залежалые производственные запасы, сверхнормативное незавершенное производство, готовую продукцию и товары, не пользующиеся спросом, прочие элементы оборотного капитала, не вошедшие в предыдущие группы. Группировка элементов оборотного капитала по степени риска характеризует качество средств предприятия, находящихся в обороте. Эффективно управлять – значит не допускать увеличения доли оборотного капитала с высокой и средней степенью риска.

Такую же роль (оценка качества средств предприятия) современные авторы отводят группировке элементов оборотного капитала по степени их

ликвидности, выделяя абсолютно ликвидные элементы оборотного капитала – денежные средства, наиболее ликвидные – краткосрочные финансовые вложения; быстро ликвидные (реализуемые) – краткосрочная дебиторская задолженность; медленно ликвидные (реализуемые) – запасы и долгосрочная дебиторская задолженность.

С точки зрения, практики контроля, планирования и управления элементы оборотного капитала подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Нормируемые находят отражение в финансовых планах, ненормируемые объектом планирования практически не являются.

Следует отметить, что эффективность управления оборотным капиталом зависит также от выбора правильной стратегии его финансирования, т. е. эффективное управление оборотным капиталом предполагает привлечение дополнительных источников финансирования и рациональное размещение их в активах предприятия. Сформировать весь оборотный капитал за счет собственных источников зачастую не представляется возможным. В зависимости от источников формирования элементы оборотного капитала можно разделить на сформированные за счет собственных и заемных средств.

При управлении оборотным капиталом большое значение имеет анализ эффективности размещения средств. Информационной базой для проведения такого анализа в ряде случаев является бухгалтерский баланс, в котором элементы оборотного капитала классифицированы следующим образом: запасы, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, денежные средства, прочие.

Наряду с рассмотренными группировками обозначим новые современные подходы к классификационным признакам элементов оборотного капитала, непосредственно ориентированные на управление и позволяющие осуществлять необходимые для такого управления аналитические процедуры.

Во-первых, следует отметить, что элементы оборотного капитала можно классифицировать по центрам ответственности. Например, элементы оборотного капитала, контролируемые отделом продаж (дебиторская задолженность), элементы оборотного капитала контролируемые отделом закупок (запасы) и т. д. Эффективность внедрения подобной классификации элементов оборотного капитала зависит от принятой на предприятии политики бюджетирования и уровня организации контроля за её исполнением.

Во-вторых, полагаем, что в рамках бюджетирования и управления оборотным капиталом, необходимо использовать классификацию элементов оборотного капитала по бюджетным группам. Содержание понятия «бюджетная группа» для каждого предприятия должно определяться самим предприятием в зависимости от направления его деятельности и её

масштабов. Для одних предприятий понятие «бюджетная группа» может быть идентичным понятию «производитель продукции», для других более приемлемой является связка «производитель плюс группа товаров» и т. д. Например, элементы оборотного капитала на предприятиях – дистрибьюторах электронных компонентов, с этой точки зрения, могут быть классифицированы следующим образом: оборотный капитал в беспроводных технологиях, оборотный капитал в промышленной автоматике, оборотный капитал в волоконно-оптических линиях связи, оборотный капитал в силовой электронике, оборотный капитал в электромеханике и т. д. Либо оборотный капитал в Аتمеле, оборотный капитал в Инфинеоне, оборотный капитал в Авнете и т. д.

В-третьих, с точки зрения планирования и управления оборотным капиталом, в организациях с разветвленной филиальной структурой можно использовать классификацию его элементов по территориальному размещению структурных подразделений предприятия. Например, оборотный капитал московского филиала, оборотный капитал казанского филиала и т. д.

Рассмотренные группировки элементов оборотного капитала позволяют решать разные управленческие задачи. Классификация элементов оборотного капитала не ограничивается перечисленными выше основными признаками. Она может быть дополнена исходя из целей и задач управления оборотным капиталом и особенностей функционирования конкретного предприятия.

**К.А. Павлова,**  
аспирант

### **ССП: подмена понятий стратегического и антикризисного управления**

Термин «кризис» прочно вошел в жизнь современного общества. Согласно определению экономического словаря *кризис* (от греч. *krisis* – поворотный пункт) – резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге – в снижении уровня благосостояния населения [1].

Принято считать, что кризисные явления в экономике можно преодолеть посредством внедрения прогрессивных технологий, разработки и реализации принципиально новых видов продукции и услуг, использования мотивационных методов управления. В период финансового кризиса с целью оптимизации затрат организации обратили особое внимание на

Сбалансированную Систему Показателей (ССП), интерес и споры вокруг которой в последнее десятилетие не стихают.

Название системы отражает сохраняемое равновесие между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а также внешними и внутренними факторами деятельности [1].

ССП проявила себя достаточно гибкой и универсальной методикой для применения в компаниях разного размера, работающих в разных отраслях. Не изменяя финансовые показатели, используемые в настоящем, СПП позволяет вводить дополнительные критерии оценки, которые могут охарактеризовать финансовую деятельность в будущем.

Это создает иллюзию того, что внедрение СПП за минимальный срок и с минимальными затратами позволит преобразовать систему управления и максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы.

Прежде всего, СПП – инструмент не антикризисного, а стратегического управления, который переводит общую концепцию организации в систему четко структурированных целей и задач во взаимосвязи с показателями, определяющими степень их достижения. Внедрение СПП не дает и не ставит своей целью получение мгновенного контроля над бизнесом, более того, осложняется зачастую нехваткой доверия между уровнями управления и отсутствием открытого информационного поля. Разработка СПП – процесс, который требует тщательности и значительных затрат временных, денежных и человеческих ресурсов, реальный результат которого можно ощутить через несколько лет.

Однако в условиях кризиса, когда организация в первую очередь обеспокоена вопросами финансовой безопасности, восстановлением текущей платежеспособности и повышением финансовой устойчивости, проблемы стратегической неопределенности отходят на второй план.

СПП, с одной стороны, – инструмент, который позволяет отслеживать развитие бизнеса, но сам по себе не направляющий это развитие. А с другой стороны, это средство реализации стратегии, поэтому нецелесообразно к применению при отсутствии ее четкой формулировки.

В рамках СПП происходит перевод стратегических целей и задач предприятия на комбинацию краткосрочных и долгосрочных финансовых и нефинансовых показателей по следующим четырем составляющим.

Клиентская составляющая обычно включает: удовлетворенность и лояльность клиентов, долю рынка, приобретение клиентов, охватывая маркетинговую деятельность организации.

Составляющая внутренних процессов определяет, в каких ключевых процессах организация должна достичь совершенства, чтобы непрерывно добавлять стоимость (ценность) для клиентов и, в конечном счете, для ак-

ционеров. Задача состоит в том, чтобы определить эти процессы и разработать самые эффективные показатели для отслеживания результатов работы. В этой составляющей могут быть представлены: разработка продукта, производство, доставка и послепродажное обслуживание.

Составляющая обучения и развития – это основа успеха других составляющих: квалификация, удовлетворенность работников, доступность информации и направленность на достижение общих целей.

С помощью финансовой составляющей демонстрируют, приводит ли реализация стратегии, отраженной в выборе показателей других составляющих, к более высоким конечным результатам. Основными являются показатели выручки, прибыли и рентабельности, а также структура затрат [2].

Утверждение значений целевых показателей для каждой составляющей должно производиться исходя из особенностей каждой конкретной организации, с учетом соблюдения баланс между результирующими и опережающими показателями.

Финансовые показатели оценивают экономические последствия предпринятых действий. Таким образом, играя двойную роль, они определяют финансовые результаты, ожидаемые от воплощения в жизнь стратегии, с одной стороны, и являются базовыми при определении целей и показателей остальных составляющих системы сбалансированных показателей с другой.

Отсутствие формализованных бизнес-процессов, мотивации и понимания сотрудниками компании ее миссии и стратегии затрудняют разработку и применение ССП. Затраты на запуск и сопровождение значительны, но окупаемы в долгосрочном периоде. Также следует учесть, что, как правило, необходим пересмотр показателей в первые полгода после внедрения.

Отсутствие мгновенного полезного результата от применения ССП ведет к отказу от его использования. В условиях кризиса организации оказываются не готовы к инвестированию в разработку стратегической системы управления, сосредоточившись на решении текущих задач по восстановлению финансового равновесия.

Однако в функциональном плане кризис имеет двойственную природу, одновременно разрушая и создавая, формируя предпосылки для дальнейшего развития организации. Таким образом, осознав потребность в разработке стратегии как важнейшего этапа планирования, четкой структуризации целей и системы их каскадирования, организация начинает функционирование на стратегическом уровне. Применение грамотно спроектированной ССП призвано обеспечить возможность долговременного результативного и эффективного развития организации в условиях активного воздействия внешней среды.

### **Библиографический список**

1. Каплан Р., Нортон Д. Система сбалансированных показателей: Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 294 с.
2. Нивен П. Система сбалансированных показателей. Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 314 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 478 с.
4. Райзенберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

***М.И. Посредников,***  
аспирант

### **Совершенствование механизма учета интеллектуальной собственности**

Важнейшим направлением развития России является переход на инновационную экономику, которая базируется на новых знаниях, прогрессивных технологиях и эффективных производствах.

Будущее России видится, в первую очередь, как участника общемирового рынка высоких технологий, а не экспортера природного сырья. Позиция государства в отношении интеллектуальной собственности за последние годы позитивно изменилась. Пришло осознание огромного интеллектуального потенциала страны. Перед соответствующими органами исполнительной власти поставлен ряд задач по инвентаризации интеллектуальной собственности, поиску путей вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот организаций всех форм собственности.

В России вопрос учета интеллектуальной собственности является особенно актуальным, так как в нашей стране имеется множество недочетов в законодательной базе, отсутствует четкое понимание общей стратегии развития правовой и учетной политики в вопросах интеллектуальной собственности.

Современная учетная политика в вопросах результатов интеллектуальной деятельности направлена на сближение отечественных учетных принципов с международными стандартами. Это вызывает бурные обсуждения проблем применимости западной методологии учета к российским реалиям экономики и бухгалтерского учета.



Выяснилось, что существующие методики не в полной мере отвечают требованиям, предъявляемым практиками к учету прав на использование объектов интеллектуальной деятельности, что не способствует стимулированию их вовлечения в хозяйственный оборот экономических субъектов РФ.

Рост доли объектов интеллектуальной собственности в балансе предприятий ставит задачу рациональной организации учета и управления данным ресурсом.

Объекты интеллектуальной собственности представляют собой уязвимую позицию в системе бухгалтерского учета и при их признании и оценке, прежде всего, необходимо установить, насколько активно они будут использоваться в процессе производства, какие доходы они приносят в настоящее время и какие могут принести в будущем.

При признании и раскрытии правоотношений по поводу интеллектуальной собственности в финансовой отчетности, как факта хозяйственной деятельности, необходимо их проанализировать:

- с юридической точки зрения, отражающей права по использованию данного объекта интеллектуальной собственности;
- с экономической точки зрения, рассматривающей отношения интеллектуальной собственности как «экономический актив»;
- с бухгалтерской точки зрения, характеризующей возможность отражения объекта интеллектуальной собственности в составе активов предприятия, отражающихся в финансовой отчетности.

С экономической точки зрения интеллектуальная собственность – это активы фирмы, ее будущие доходы. Оценка с экономической точки зрения должна предполагать оценку доходного потенциала по всем возможным видам использования, с учетом временного фактора.

С юридической точки зрения интеллектуальная собственность – это объект гражданских правоотношений, порождающий совокупность имущественных прав. Их оценка номинальная, соответствует условиям договоров или иным документальным основаниям на их получение. Данные права можно классифицировать по множеству оснований, отражающих их содержание и специфику. Правоотношения имеют, как правило, некоторую продолжительность во времени.

Отражение интеллектуальной собственности в бухгалтерском учете и отчетности возможно через категорию нематериальных активов (НМА). Действующие нормативные регулятивы по бухгалтерскому учету, в которых изложена концепция признания и учета НМА, не позволяют в полном объеме отразить все объекты интеллектуальной собственности. Объем понятия «интеллектуальная собственность» гораздо шире.

Отмеченное дает основания для вывода, что трактовка интеллектуальной собственности, принятая в действующих бухгалтерских норматив-

ных документах, не позволяет раскрыть ее содержание с максимальной полнотой.

Доминирование формального юридического подхода в основе принятия интеллектуальной собственности приводит к ряду ограничений. Из состава активов, не имеющих материальную сущность, отражающихся в балансе предприятия, исключен целый ряд прав на объекты интеллектуальной собственности, имеющих существенное значение для понимания финансового положения и финансовых результатов деятельности предприятия. В результате, существенная доля интеллектуального потенциала предприятия не может быть признана в составе ее активов, что не соответствует интересам пользователей отчетности и неоправданно обедняет содержание отчетной информации.

Объекты интеллектуальной собственности, относительно которых у организации нет исключительных прав, не могут быть признаны в учете в качестве актива. Данный момент полностью сохраняет в практики чисто юридическую трактовку вопроса о том, что представляет собой интеллектуальная собственность как объект бухгалтерского учета. И вопрос пересмотра состава объектов интеллектуальной собственности в балансе предприятия, включения в состав лицензий, франшиз остается темой многочисленных диссертаций.

Наличие некорректных формулировок норм приводит к искажению финансовой информации.

Можно привести несколько наиболее ярких примеров.

Согласно нормативным документам организация может не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных объектов интеллектуальной собственности по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка. Но нигде не дается точного определения понятия «активный рынок». Порядок определения данной рыночной стоимости таких активов, также не предложен и не разработан.

Непроработанным остается вопрос о переоценке объектов интеллектуальной собственности в случае, если активный рынок для таких объектов перестал существовать или же вовсе не существует, но предприятие считает и может представить доказательства того, что данные активы на ее балансе недооценены и требуется последующая их переоценка. Данный вопрос является весьма актуальным для России, так как рынок интеллектуальной собственности в нашей стране не так развит, и многие объекты интеллектуальной деятельности человека являются уникальными и не имеют аналогов.

Остается нераскрытым и вопрос, кто именно должен оценивать данные активы по рыночной стоимости: независимый оценщик или же это могут сделать специальные службы предприятия, владеющего данным объектом.

Для организаций, занимающихся информационными технологиями, где прогресс идет с огромной скоростью, будет особенно полезно тестирование на обесценение объектов интеллектуальной собственности. Активы, которые были актуальны сегодня, завтра могут устареть, спрос на них уменьшится, а значит уменьшится и доход от использования данных активов.

Существующие нормативные регулятивы предлагают проверку объектов интеллектуальной собственности на обесценение в порядке, определенном Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Но сможет ли воспользоваться организация данным правом, ведь в настоящее время на законодательном уровне в России не урегулирован вопрос применения Международных стандартов финансовой отчетности, не говоря уже об отсутствии официального варианта МСФО, переведенных на русский язык.

Так как российские стандарты рекомендует проводить тест на обесценение объектов интеллектуальной собственности, но не дают никаких указаний по методике проведения данной проверки и ее отражения в учете и отчетности, компании должны описать эту процедуру в своей учетной политике самостоятельно.

Для оценки возможного уменьшения стоимости актива анализируются внешние и внутренние причины. К внешним причинам можно отнести, например, сведения о существенном падении рыночной стоимости актива или данные о принципиальном изменении технологий. Среди внутренних причин рассматриваются факты, свидетельствующие о том, что результаты от использования актива хуже, чем предполагалось ранее. Также значение имеют существенные изменения в процессе эксплуатации объекта интеллектуальной собственности, планы по его выбытию в ближайшее время и другие факторы.

Необходимость решения обозначенных проблем требует совершенствования методологии учета интеллектуальной собственности через категорию нематериальных активов.

*Е.М. Ранцева,*  
аспирант

### **Бенчмаркинг как способ оценки эффективности системы управленческого учета в организации**

В последнее время заметно возросла роль в обеспечении конкурентоспособности российской компании эффективно построенной системы управленческого учета. Эффективным средством контроля системы

управленческого учета на предприятии в современных условиях хозяйствования является внутренний аудит системы управленческого учета.

Вследствие резкого обострения конкурентных отношений на мировых и отечественных рынках эффективность системы управленческого учета является фактором, определяющим выживание и целенаправленное развитие предприятия. В связи с этим важную роль приобретают вопросы оценки эффективности системы управленческого учета, составляющие предмет управленческого аудита.

Внутренний аудит системы управленческого учета представляет собой комплекс контрольных мероприятий, направленных на проверку эффективности системы управленческого учета, осуществляемый службой внутреннего контроля и иными экономическими субъектами, а именно оценку эффективности системы управленческого учета и иных объектов управления в процессе решения поставленных перед ними задач и выполнения возложенных на них функций.

Одним из наиболее актуальных вопросов, касающихся оценки эффективности систем управленческого учета на предприятии, по мнению Д.А. Волошина, является вопрос: «Уделяет ли система управленческого учета должное внимание окружающей среде бизнеса, в которой действует предприятие?» Для того чтобы ответить на него положительно, необходимо осуществление в рамках системы управленческого учета «бенчмаркинга». Рассмотрим более подробно понятие «бенчмаркинг».

**Бенчмаркинг** — это методика изучения, сравнительного анализа и внедрения лучших методов ведения бизнеса. Бенчмаркинг применяется в различных отраслях экономики и областях менеджмента (управление персоналом, бизнес-процессы, маркетинг и так далее). Название метода происходит от английских слов «bench» (уровень, высота) и «mark» (отметка). Это словосочетание можно трактовать как: «опорная отметка», «отметка высоты», «эталонное сравнение».

Важнейшей задачей системы управленческого учета компании является повышение операционной и финансовой эффективности предприятия. Повышение эффективности предполагает разработку набора показателей, которые раскрывали бы экономические достижения и перспективы предприятия в рыночной экономике.

В конкурентной среде показатели эффективности должны быть сравнимы с аналогичными показателями других компаний, действующих в той же отрасли. Эти компании являются либо непосредственными конкурентами той компании, которая проводит бенчмаркинг, либо они служат эталоном, примером для подражания. Последние должны воплощать лучшие отраслевые технологии, организацию производства, управленческие технологии, способность удовлетворять специфические требования клиентов и т. д. К примеру, компания General Motors открыла свою базу

данных поставщикам, чтобы они могли лучше планировать свое производство. Такого рода всеобъемлющее сопоставление финансовой и экономической эффективности компаний называется бенчмаркингом. Этот относительно новый термин в профессиональном языке финансового и управленческого сообщества в России ведет свое происхождение из горнорудного дела. Его стали использовать, чтобы определить некий объем сделанной работы, опираясь на некоторые точки отсчета. Таким образом, *бенчмаркинг* можно определить как сравнительный анализ эффективности компаний, основанный на наборе взаимосвязанных показателей.

Целью бенчмаркинга является нахождение бизнеса, у которого дела идут лучше, чем исследуемой организации, и его всесторонний анализ. Впервые этот метод был разработан в 1972 году для оценки эффективности бизнеса Институтом стратегического планирования в Кембридже (США). Впервые целенаправленно использовать бенчмаркинг начала компания Rank Xerox в момент тяжелейшего кризиса в 1979 году для анализа затрат и качества собственных продуктов по сравнению с японскими. В настоящее время бенчмаркинг считается самым эффективным направлением консалтинга.

Сравнительный анализ – бенчмаркинг – финансовой эффективности позволяет компании оценить свои сильные и слабые стороны по сравнению со своими конкурентами. Практика показывает, что грамотное использование опыта успешных конкурентов, позволяет сократить затраты, повысив прибыль организации, тем самым выполнив основную задачу организации – извлечение прибыли.

Проводить бенчмаркинг можно практически на любом предприятии, независимо от вида деятельности. Главное, верно выбрать систему сравнимых показателей. К примеру, рассмотрим следующие показатели, предлагаемые О.Д. Кавериной: уровень отходов и брака, уровни хранения запасов, объем незавершенного производства, себестоимость сбыта и реализация продукции в расчете на работника, а кроме того, набор показателей, характеризующих условия привлечения капитала в компанию, и, прежде всего, средневзвешенный процент на капитал (WACC), а также отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу [4].

Проведение бенчмаркинга на предприятии рационально проводить в тех областях, в которых оно несет наибольшие расходы или которые связывают большую часть его наличных ресурсов.

На предварительном этапе следует разработать в компании надежную и эффективную систему измерения основных показателей. Бенчмаркинг – это не только инструмент сбора информации. При бенчмаркинге проводится сопоставление данных компании с данными по отрасли или данными основных конкурентов, то есть собранные данные представляются в некой перспективе. Принимая во внимание, что ряд сотрудников

компания занимается сбором информации, этот процесс способствует лучшему осмыслению положения дел в компании. Бенчмаркинг представляет собой вклад в стратегический план для руководства компании. Он предлагает посмотреть на другой стиль работы, проанализировать корпоративную культуру, которая лучше стимулирует внутрифирменную конкуренцию.

Применение бенчмаркинга заключается в четырех последовательных действиях:

- 1) понимание деталей собственных бизнес-процессов;
- 2) анализ бизнес-процессов других компаний;
- 3) сравнение результатов своих процессов с результатами анализируемых компаний;
- 4) внедрение необходимых изменений для сокращения отрыва.

Отсюда выделяют виды бенчмаркинга. Представим некоторые из них:

– *внутренний бенчмаркинг*, при котором сопоставляется практика и деятельность аналогичных подразделений в рамках одной организации. Такое исследование включает сопоставление практики и деятельности одного и того же подразделения в течение всего периода времени. Это может стать для предприятия первым шагом к началу проведения «бенчмаркинга»;

– *конкурентный бенчмаркинг*, при котором сопоставляется практика и деятельность данной компании с практикой и деятельностью ее конкурентов. Фактически, этим занимаются постоянно, поскольку это является важной составной частью бизнес-стратегии;

– *отраслевой/функциональный бенчмаркинг*, при котором оценивается место компании в данной отрасли или функциональная область по нескольким отраслям. Полезно провести сравнение затрат или мер по повышению эффективности с ситуацией в этой области в других аналогичных организациях. Однако данные необходимо интерпретировать с осторожностью, поскольку сравнение не всегда может быть обоснованным.

Названные типы бенчмаркинга выполняются в рамках одной отрасли. Однако бенчмаркинг, выходящий за пределы одной и той же отрасли, также возможен. К примеру, компания, действующая в одной отрасли, может сопоставить себя с компанией, действующей в другой отрасли, однако по одному и тому же типу процесса. Например, сеть отелей может провести бенчмаркинг своей системы бронирования, сопоставив его с системой бронирования, действующей на авиалинии. Этот вид называется «бенчмаркинг бизнес-процессов» (process benchmarking).

Задачи бенчмаркинга можно сформулировать следующим образом:

– установить конкурентное положение и определить относительно слабые стороны;

- развивать сознание необходимости изменяться и совершенствоваться;
- собирать идеи о том, как добиться крупных прорывов в осуществлении процессов;
- определить «лучшие в своем роде» примеры практики;
- развивать творческие и новаторские подходы к реконструкции процессов;
- способствовать разработке выходящих за рамки оперативного планирования целей, значительно более высоких, чем текущие цели деятельности.
- разрабатывать новые методики повышения качества, уровня обслуживания и эффективности;

Методология бенчмаркинга должна также учитывать специфику ситуации большинства российских предприятий, характеризующуюся резкой нехваткой финансовых средств, необходимых как для капиталовложений, так и для пополнения их оборотного капитала. Главной причиной ухудшения финансового положения российских компаний в целом является кризис платежей. Сумма невозвратных долгов в России равна совокупному годовому доходу корпоративного сектора. Практически все текущие активы основываются на заемных средствах. В значительной степени это может объясняться высоким объемом убытков, которые равны стоимости объема реализованной продукции в корпоративном секторе за трехмесячный период (если взять средний показатель для российской экономики). Сумма, равная доходам корпоративного сектора за полгода, используется для урегулирования различного рода расчетов между предприятиями, банками и правительством, из чего следует, что половина оборотного капитала корпоративного сектора задействована в урегулировании этих расчетов, а не используется в производстве.

Постоянно помня об этой глобальной точке отсчета, необходимо сделать упор на разделение коэффициентов и причинно-следственных взаимосвязей между ними, действующих на межфирменном (мезо) уровне, на те показатели, которые можно улучшить без существенных инвестиционных затрат, и те, которые требуют значительных капиталовложений. Примером первой категории коэффициентов и взаимосвязей между ними может служить совершенствование номенклатуры производимой компанией продукции: увеличение количества видов имеющейся в наличии продукции (на складе) на  $X\%$  ведет к снижению времени, требуемого на выполнение заказа, на  $Y\%$  и позволяет компании увеличить цену на свое изделие на  $Z\%$ ; это привело бы к повышению отношения прибыли к стоимости реализованной продукции на  $N\%$  и, следовательно, отношения прибыли к чистой стоимости компании на  $M\%$  (при этом необходимо

брать в расчет затраты, необходимые для поддержания нужного уровня готовой продукции на складе).

Бенчмаркинг, как правило, используется скорее для детального совершенствования линий продукции, чем для изменения всего ассортимента изделий полностью. Однако при нынешних обстоятельствах номенклатура продукции может обрести более важное значение. При применении бенчмаркинга рекомендуется усовершенствовать продукцию в верной нише. Следовательно, ключевой элемент будет состоять в оценке конкурентных позиций предприятия относительно западных компаний. Это позволит установить те виды продукции, которые избегнут областей, характеризующихся избытком предложения, или ограничат излишек производственных мощностей в зонах, где отсутствует какой-либо вклад продукции в финансовый результат предприятия.

Значение бенчмаркинга в системе управления предприятия определяется исходя из возможности использования результатов его осуществления для принятия эффективных управленческих решений по конкретным вопросам. Следовательно, в ходе разработки программы проведения бенчмаркинга важно формулировать конкретные задачи, вырабатывать конкретные таблицы и документы. На их основе будет производиться контроль за процессом выполнения контрольных заданий бенчмаркинга в рамках конкретного контрольного мероприятия, исходя из установленных целей его проведения.

### **Библиографический список**

1. Англо-русский словарь. 53 000 слов и выражений / Сост. проф. В.К. Мюллер. 23-е изд. – М., 1992.
2. Палий В.Ф., Палий В.В. Управленческий учет – новое прочтение внутривозвратного расчета // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 17.
3. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа. – СПб.: Питер, 2002.
4. Каверина О.Д. Управленческий учет. – М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Керимов В.Э., Епифанов А.А., Селиванов П.В., Крятов М.С. Управленческий учет коммерческо-сбытовой деятельности. – М.: Экзамен, 2003.
6. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
7. Управленческий учет: официальная терминология СИМА / Пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2004.
8. [http://www.cfin.ru/management/controlling/manag\\_acc\\_sys.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/manag_acc_sys.shtml).



*М.Л. Слуцкий,*  
д-р экон. наук, профессор

### **Анализ кривой опыта как инструмент стратегического контроллинга**

Проведенные нами исследования позволяют рассматривать контроллинг как совокупность его стратегической, тактической и оперативной составляющей<sup>1</sup>. Очевидно, что аналитические инструменты контроллинга, обеспечивающие подготовку информации, необходимой для принятия управленческих решений и контроля за их исполнением, в зависимости от возможности их задействования на определенном уровне управления, являются либо универсальными, т. е. «работающими» в рамках всех составляющих контроллинга, либо локальными, пригодными для применения в той или иной или в двух его составляющих. К первой группе можно отнести функционально-стоимостной анализ и анализ затрат на качество. В то же время, например, анализ кривой опыта, по нашему мнению, является исключительно инструментом стратегического контроллинга.

Концепция кривой опыта базируется на результатах эмпирических исследований, показавших, что при удвоении объема производства затраты на единицу продукции снижаются на 20%. Впервые подобная закономерность была выявлена в 30-е годы прошлого столетия в авиастроительной промышленности США. Понятие кривой опыта в течение длительного периода считалось классическим в стратегическом менеджменте, поскольку оно выражает основное преимущество увеличения объемов производства (масштабов деятельности).

Применение кривой опыта требует учета, как минимум, двух обстоятельств. Во-первых, снижение затрат по мере увеличения (удвоения) объема производства следует рассматривать скорее как возможность, обеспечиваемую таким увеличением. Для ее реализации необходимо постоянно повышать квалификацию работников, совершенствовать методы организации и производства, технику и технологию.

Во-вторых, в зависимости от отраслевых особенностей предприятия и развития научно-технического прогресса вообще и в отрасли в частности, а также требований рынка, на определенном этапе эффект кривой опыта перестает действовать и, мало того, увеличение объема производства может привести к росту затрат.

Так, в начале 70-х годов прошлого столетия компания «Крайслер» благодаря эффекту экономии, обусловленному ростом масштабов произ-

---

<sup>1</sup> Слуцкий М.Л., Ципоренко А.А. О структуре контроллинга // Аудитор. – 2009. – № 10.

водства и накопленному опыту имела самые низкие издержки производства среди всех автомобилестроительных компаний США. Однако достаточно быстро ее автомобили перестали удовлетворять запросы потребителей, и компания уже не могла продавать свою продукцию в количествах, которые обеспечили бы требуемую загрузку ее огромных заводов. В результате в определенный период издержки компании стали самыми большими в автомобильной промышленности США.

Применение кривой опыта с учетом отмеченных обстоятельств наиболее целесообразно для предприятий, осуществляющих стратегию минимизации затрат. Предприятия, осуществляющие стратегию дифференциации, т. е. достижения (и соответственно, предложения покупателю) уникальных, более ценных в его глазах, характеристик продукции, естественно, будут использовать другие, нежели кривая опыта, инструменты, позволяющие эти характеристики сформировать.

Задачи анализа кривой опыта как инструмента контроллинга представляются следующими:

1. Выявить целесообразность ориентации на концепцию кривой для конкретной фирмы. При этом в первую очередь должны быть учтены следующие факторы:

- доля ручного труда (добавленной стоимости), поскольку при прочих равных более высокие затраты на обработку, сборку, сбыт и обслуживание содержат в себе значительные резервы снижения по мере повторного выполнения тех или иных операций, в процессе которых работники приобретают сноровку, овладевают новыми трудовыми приемами и т. д. Ф. Котлер отмечает, что при оценке эффективности кривой опыта не следует концентрироваться только на издержках производства, поскольку «по мере приобретения опыта снижаются все виды издержек, включая издержки сбыта»;

- фаза (стадия) жизненного цикла выпускаемой продукции, т. к. эффект опыта всегда наибольший на стадиях вывода изделия на рынок и его роста.

2. В случае принятия положительного решения установить, хотя бы ориентировочно, характер кривой опыта, т. е. величину (процент) снижения затрат (себестоимости) по мере роста объема производства), исходя из специфических особенностей предприятия. При этом следует учитывать, что на величину эффекта кривой опыта оказывают влияние следующие факторы:

- эффект индивидуального и группового обучения работников;
- улучшение организационной структуры и организации процессов;
- внедрение информационно-управляющих систем;
- создание эффективной системы планирования;
- улучшение методов организации труда;

- улучшение координации производственных процессов;
- экономное расходование материалов;
- совершенствование производственных процессов;
- исключение отдельных деталей из изделий в результате ФСА;
- повышение числа повторяющихся процессов в производстве и сбыте;
- оптимизация размеров партий;
- оптимизация загрузки оборудования;
- оптимизация размещения оборудования.

3. На стадии разработки стратегических решений, предполагающих использование эффекта от прогнозируемого роста объема продаж и, как следствие, увеличения объема производства, оценить обоснованность сделанных предположений. Такая оценка осуществляется либо на основе графика кривой опыта, либо на базе специальной таблицы коэффициентов кривой опыта.

Таким образом, соотнося возможности рынка (или рыночного сегмента), на котором функционирует предприятие, и прогнозное воздействие соответствующего увеличения объема продаж (а следовательно, и производства) на снижение уровня издержек, анализ кривой опыта позволяет принимать достаточно обоснованные стратегические решения.

*М.Л. Слуцкий,*  
д-р экон. наук, профессор,  
*Е.В. Леонтьева,*  
аспирант,  
*И.В. Рыжков,*  
студент,  
*В.В. Ховрин,*  
студент

### **Удивительное и трагическое пересечение судеб**

В процессе подготовки юбилейного издания, посвященного 80-летию факультета статистики, учета и экономического анализа Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, мы исследовали и систематизировали большой массив архивных материалов. Это позволило воссоздать творческие биографии многих ученых и преподавателей, отдававших свои знания, опыт и энергию как становлению факультета и вуза в целом, так и формированию отечественной экономической мысли.

В настоящей работе мы хотим осветить удивительное и одновременной трагическое переплетение судеб всемирно известного ученого, обще-

ственного деятеля Дмитрия Сергеевича Лихачева и доцента кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности нашего вуза – Розенберга Эдуарда Карловича, высококвалифицированного преподавателя и методиста.

В 1926 году по инициативе Эдуарда Карловича Розенберга была организована Космическая академия наук (сокращенно КАН) – самодеятельный, веселый студенческий кружок, состоящий из девяти человек (вместе с Дмитрием Сергеевичем Лихачевым, который присоединился уже в 1927 году).

КАН была своего рода маскарадным действом. Был провозглашен принцип «веселой науки». Каждый участник сочинял свой герб, выступал с докладами – например, о старой орфографии, об удовольствии чтения и других, казалось бы, совершенно безобидных вещах. Наряду с докладами выпускался и юмористический журнал, создателем которого был одноклассник Лихачева Володя Раков. Он прекрасно рисовал, один из его альбомов у Лихачева сохранился до конца жизни.

Собирались «академики» почти ежедневно, совсем не скрываясь. Дух карнавала и шуток господствовал на этих встречах. Никто из молодых людей не мог предположить, что шуточная телеграмма, якобы от Папы Римского, с поздравлениями к годовщине образования академии, привлечет внимание бдительных организаций.

В обвинительном заключении, подготовленном уполномоченным 4-го отделения ОГПУ неким Строминым, в частности, указывалось:

В конце 1927 года в ОГПУ поступили сведения, что в Ленинграде существует нелегальная антисоветская организация под названием «Космическая Академия наук», члены которой регулярно собираются на частных квартирах для обсуждения различных вопросов, в том числе, вопросов политического характера. Из дополнительных сведений выяснилось следующее. «Космическая академия наук», вкратце КАН, организованная в начале 1926 года, разбивается на 7 кафедр: по православному богословию, православной апологетике, химии, естествознанию, психологии, лингвистике, истории философии. «Космическая академия наук», организованная сначала из семи человек, (кабалистическое число) для изучения психологии и идеалистической философии, постепенно превратилась в кружок политический, обсуждающий вопросы, связанные с Февральской и Октябрьской революциями, действиями советского правительства, действиями органов ОГПУ (статистика расстрелов), антисемитизмом и так далее. И склоняется к увеличению своего состава. С целью недопущения дальнейшего роста этого кружка, в ночь на 8 февраля сего года были арестованы следующие его члены: Розенберг Эдуард Карлович, Каллистов Дмитрий Павлович, Лихачев Дмитрий Сергеевич, Тереховка Анатолий

Семенович, Раков Владимир Тихонович, Машков Федор Павлович, Сперанский Николай Евгеньевич, Розенберг Владимир Карлович, Селиванов Аркадий Васильевич, Тихонов Александр Михайлович, Бухштаб Борис Яковлевич, Жандоров Николай Васильевич».

Из этого бредового и насквозь лживого заключения видно, насколько широк был круг интересов этих умных молодых, любознательных, ищущих людей. Все это пугало новые власти.

В начале февраля 1928 года жизнь Лихачева и его друзей-«академиков» роковым образом переворачивается. «Восьмого февраля под утро за мной пришли: следователь в форме и комендант наших зданий на Печатном Дворе Сабельников», – вспоминал позже Дмитрий Сергеевич. Произведенный обыск в доме Лихачевых выявил наличие запрещенной литературы. Для того тревожного времени это было недопустимо. А Космическая академия наук, как и многие другие мимолетно возникавшие и исчезающие студенческие кружки, была оценена ОГПУ как организация заговорщиков. А там, где организация, там и срок: пять лет, Соловки.

«Академиков» арестовали и первоначально отправили в дом предварительного заключения на Шпалерной улице, где они провели ровно полгода. Из Соловецких записей, сделанных Лихачевым в 1928–1930 годах и вывезенных позднее родителями Дмитрия Сергеевича из Соловков, узнаем, что Розенберг, Лихачев и Толя Тереховко до лагеря добирались вместе – не только в одном вагоне, но и в одном купе; обещали друг другу соблюдать заповеди КАНа, а основная заповедь заключалась в том, чтобы всегда сохранять чувство юмора и по возможности превращать жизнь в игру.

Поначалу, на период карантина, Лихачев находился отдельно от своих друзей, но затем они оказались в одной роте.

Дмитрий Сергеевич провел в заключении четыре с половиной года в Соловецком лагере особого назначения. За эти годы судьба не раз проверяла на прочность дружбу «академиков», и каждый раз они с честью выходили из создавшихся лагерных ситуаций, достойно преодолевали нелегкие испытания. Одним из таких испытаний было тяжелое заболевание (сыпной тиф), которое перенес Лихачев. Друзья-«академики» не оставили его в беде одного, подставили плечо в прямом смысле. В воспоминаниях Дмитрия Сергеевича можно найти следующие строки, описывающие это событие: «Однажды я вернулся с работ и почувствовал что-то новое: страшно болела голова, я не мог даже стоять. Эдуард с Владимиром вызвали лекпома (лекарственного помощника) и после его осмотра и направления в больницу дотащили до лазарета». После выздоровления друзья виделись в камере очень редко. Розенберг к этому времени уже устроился счетоводом в Соловецком, и режим дня не позволял друзьям полноценно общаться.

Тем не менее, общение все равно происходило. Общались записочками, которые оставляли друг другу в условленном месте. Розенберг хорошо писал стихи, все его записки Лихачеву были написаны в стихотворной форме и носили шуточный характер. Начало одного из таких творений друга Лихачев помнил долгие годы: «Отощавши вовсе животишком, одолжить прошу одним рублишком...».

Дальше шли строки, в которых обещалось этот рубль вернуть к определенному сроку.

Баловали «академики» друг друга и нехитрыми яствами, которые удавалось раздобыть в условиях лагерной жизни. Это был и зеленый лук со сметаной, принесенные Розенбергом, и грибы, собранные Лихачевым, благодаря тому, что у него в начале 1929 года был постоянный пропуск, позволяющий выходить из лагеря. Забота проявлялась и в других бытовых мелочах. Как-то Эдуард Карлович принес для друга из Сельхоза тюфяк с соломой и подушки с сеном, что способствовало крепкому здоровому сну.

Летом 1931 года начался вывоз «рабсилы» из Соловков на неофициально начавшееся строительство Беломорбалтийского канала. Задолго до официального открытия строительства канала, соединяющего Белое и Балтийское моря, в Медвежьей Горе уже строилось здание нового управления Беломорканалом, воздвигались бараки для заключенных в Медвежьей Горе и в Повенце. При отправке заключенных на строительство нового объекта учитывалось – сколько осталось до конца срока. Уехали друзья Лихачева – Володя Раков и Эдуард Розенберг.

В лагерях всегда была очень острой нужда в квалифицированных бухгалтерях. Для нового строительного проекта, развернутого на материке, не хватало счетного персонала. На воле стали срочно арестовывать бухгалтеров. Эдуард Розенберг в Медвежьей Горе сразу оказался на хорошей счетной должности. Помогла профессия, приобретенная в Ленинграде до ареста. И вот здесь-то и проявились высочайшие человеческие качества Э.К. Розенберга, который, используя свое «высокое» положение, слал вызов за вызовом Лихачеву и характеризовал его как выдающегося счетного работника, которому можно поручить главную картотеку Беломорканала. Можно только догадываться, что доблестные «органы» сделали бы с Розенбергом, если бы обман раскрылся. Наконец, после третьего вызова, который сделал Розенберг, Лихачева вывезли с последним рейсом парохода «Глеб Бокий». Произошло это событие в конце октября – начале ноября 1931 года.

Приезд в Медвежью Гору, по признанию самого Лихачева, был для него праздником. «Я чувствовал освобождение, хотя предстояло мне перенести еще немало жестокого». Розенберг, прибывший на материк намного раньше, не оставил без внимания друга и проявил заботу о нем. По-

слав свою сотрудницу встретить Лихачева, он наказал ей устроить его самым лучшим образом. В первые трудовые дни сам выполнял работу за Дмитрия Сергеевича. Делал он это с одной целью: никто не должен был догадаться, что Лихачев новичок в бухгалтерском деле.

После освобождения, 8 августа 1932 года, Розенберг вернулся в Ленинград, но ненадолго – до паспортизации. Первоначально он часто приходил в гости к Лихачевым – на Лахтинскую улицу. Но после отказа властей в выдаче паспорта Розенберг уехал в Мурманск, где и устроился на работу. Вскоре, однако, он вернулся в Ленинград, и друзья уже не расставались до самой блокады Ленинграда.

Во время блокады города связь между ними прерывается. Семья Лихачевых эвакуируется в Казань, а Розенберга, несмотря на глухоту, забрали в ополчение, правда, вскоре его демобилизовали.

По окончании Великой Отечественной войны, «русский немец удивительно веселого нрава» не оставлял семью друга без своей заботы, участия и внимания. Дмитрий Сергеевич вспоминал, что после войны, когда его семья сильно нуждалась в деньгах, Эдуард, имевший отношение к изданиям финансового института, подкармливал их, давая возможность подрабатывать на корректуре.

Сталинские репрессии и связанные с ними лишения, не смогли сломить волю этих замечательных людей к жизни, в том числе и к занятиям наукой. Успехи и достижения академика Дмитрия Сергеевича Лихачева общеизвестны. Что касается Эдуарда Карловича Розенберга, то он в 1933 году начал педагогическую работу по совместительству в Мурманске – там он в то время работал старшим экономистом и заместителем заведующего городского финансового отдела. По возвращении в Ленинград продолжил преподавать в учебном комбинате ЦСУ Госплана СССР. Окончательно решив связать свою судьбу с преподавательской деятельностью, в 1942 году окончил педагогический факультет Ленинградского финансово-экономического института.

Преподавателем в учебном комбинате ЦСУ Госплана СССР проработал до начала 1942 года, когда развившаяся дистрофия сделала его нетрудоспособным. После лечения в стационаре поступил на работу в Облсельхозтрест в качестве начальника планового отдела, затем в трест «Ленлеспродторг», в котором проработал до 1944 года сначала в районах лесозаготовок, затем в качестве главного бухгалтера треста в Ленинграде.

С октября 1944 года вернулся к педагогической работе в Ленинградском финансово-экономическом институте в должности ассистента, затем преподавателя. В 1948 году защитил кандидатскую диссертацию и в 1951 году был утвержден доцентом кафедры бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности. Заведовал учебно-методическим

кабинетом кафедры. На протяжении ряда лет он руководил научным студенческим кружком при кафедре бухгалтерского учета и анализа. Являлся членом Всесоюзного общества по распространению политических и научных знаний.

Специализировался в области теории бухгалтерского учета и методики его преподавания, читая по этим же дисциплинам лекции не только в институте, но и в разных учреждениях города.

Проработав весь период блокады в Ленинграде и его окрестностях, был награжден медалью «За оборону Ленинграда».

К наиболее крупным работам Эдуарда Карловича можно отнести учебник по курсу бухгалтерского учета объемом 20 п.л., подготовленный им совместно с С.С. Ведерниковым и вышедший в 1941 году тиражом 10 тысяч экземпляров, а затем переизданный в 1947 г. тиражом 20 тыс. экземпляров. Этот же учебник был переведен на латышский и литовский языки и издан соответственно в Риге и Вильнюсе.

В 1951 г. Госстатиздат выпускает «Сборник упражнений по бухгалтерскому учету в промышленности» объемом 20 п.л. и тиражом 20 тыс. экземпляров в соавторстве и под редакцией Э.К. Розенберга. И в этом же году – «Сборник упражнений по бухгалтерскому учету» объемом 25 п.л., подготовленный Эдуардом Карловичем совместно с С.С. Ведерниковым, тиражом 25 тыс. экземпляров.

Однако годы, проведенные в лагере, сказались на здоровье этого очень жизнерадостного человека. Прогрессировала глухота, из-за которой Розенберг становился замкнутым и раздражительным. В Лугу под Ленинградом к нему приезжали некоторые друзья по Соловецкому лагерю, но Дмитрий Сергеевич так и не успел, о чем очень сожалел в дальнейшем.

Эдуард Карлович Розенберг скончался от рака легких в Луге, в 1959 году. Был похоронен на Серафимовском кладбище в Ленинграде. «Загубленный талантливый и добрый человек», – еще одна характеристика Розенбергу, данная Лихачевым.

В одном из своих писем Дмитрий Сергеевич написал: «Подлинные друзья приобретаются в молодости... Молодость – это время сближений. И об этом следует помнить и друзей беречь, ибо настоящая дружба очень помогает и в горе, и в радости».

Эти слова полностью отражают те отношения, которые существовали между Дмитрием Сергеевичем Лихачевым и нашим земляком – Эдуардом Карловичем Розенбергом в далеком 1927 году и были пронесены через всю жизнь этими людьми – Людьми с большой буквы.



### **Инструменты оперативного контроллинга**

Наличие на предприятии эффективной системы контроллинга является существенным фактором, который предопределяет принятие правильных управленческих решений. Контроллинг может быть определен как специальная саморегулирующая система методов и инструментов, которая направлена на функциональную поддержку менеджмента предприятия и включает информационное обеспечение, планирование, координацию, контроль и внутренний консалтинг. Реализация возложенных на контроллинг задач достигается в ходе выполнения службами контроллинга своих функций и использования специфических инструментов.

Так как контроллинг является по своей сути управлением управлением, то все подчиненные ему элементы такого управления, а именно: производственный учет, финансовый учет, маркетинг, менеджмент и прочее, предоставляют свои специфические инструменты достижения экономических целей в его распоряжение.

Оперативный контроллинг направлен на оценку промежуточных результатов деятельности в достаточно короткие промежутки времени. Его можно характеризовать как постоянное отслеживание результатов деятельности фирмы – мониторинг промежуточных результатов. Таким образом, он, прежде всего, ориентирован на краткосрочные цели и контролирует такие основные экономические показатели фирмы, как рентабельность, ликвидность, производительность и прибыль, что наиболее близко и понятно в сфере малого бизнеса, где не обязательно разбираться в вопросах стратегического управления. Задачи, в основном, включают в себя оперативное планирование и бюджетирование, анализ стандартов производительности, формирование отчетов, сравнение фактических результатов с изначально планированными показателями и другие.

Инструменты, используемые для осуществления функций оперативного контроллинга, довольно сильно отличаются от тех, которые используются для стратегического контроллинга, так как последний призван, прежде всего, обеспечить развитие предприятия и достижение его долгосрочного устойчивого преимущества. Наиболее известными инструментами оперативного контроллинга являются следующие инструменты: анализ финансово-экономических показателей, бенчмаркинг, функционально-стоимостной анализ, ABC-анализ, анализ сильных и слабых мест на предприятии и другие.

Каждое предприятие определяет для себя набор инструментов, которые будут применяться для осуществления оперативного контроллинга.

Чем более разнообразным будет подход к выбору инструментов, тем более эффективными будут результаты контроллинга. Выбор инструментов зависит от особенностей предприятия, сферы его деятельности, размера предприятия, от того как организована система контроллинга на предприятии, в частности, каким штатом сотрудником обладает предприятия для реализации поставленных задач.

Наблюдение за изменениями деловых и финансовых показателей является довольно простым в применении инструментом оперативного контроллинга, который позволит своевременно обнаружить сигналы о возникновении явлений кризисных состояний. Деловые и финансовые показатели делятся на несколько групп: показатели ликвидности, финансового состояния, оборачиваемости, рентабельности. Анализ показателей дает возможность количественно оценить явления. Данный инструмент может применяться любым предприятием, однако, следует иметь в виду, что одни и те же показатели могут иметь различное значение и тенденцию на разных этапах жизненного цикла предприятия, а также могут иметь различную оценку в зависимости от сферы деятельности предприятия.

Бенчмаркинг (от англ. benchmarking – установление контрольной точки) используется для сравнения различных объектов деятельности предприятия с аналогичными объектами других предприятий или структурных подразделений. Объектами бенчмаркинга могут быть: методы, процессы, технологии, качественные параметры продукции, показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий (структурных подразделений). Исследуя производственные процессы, методы или технологии производства и сбыта продукции, главное внимание уделяют поиску резервов снижения расходов производства и повышению конкурентоспособности продукции. С помощью этого инструмента контроллинга можно определить целевые параметры деятельности предприятия, которых следует придерживаться, чтобы обеспечить его стабильную конкурентоспособность. Однако данный инструмент не применим для тех предприятий, которые являются единственными игроками в своей сфере деятельности. В данном случае предприятие может внедрить «внутренний» бенчмаркинг, который сводится к анализу и сравнению показателей деятельности разных структурных подразделений одного и того же предприятия.

Функционально-стоимостный анализ заключается в исследовании функциональных характеристик производимой продукции, на предмет эквивалентности их стоимости и полезности. В ходе анализа осуществляется классификация функций продукта в разрезе функциональных классов: главные, дополнительные и ненужные. На основе этого разрабатываются предложения относительно минимизации затрат на выполнение каждой функции, а также относительно аннулирования второстепенных функций, которые требуют значительных затрат. Стоит отметить, что данный инст-

румент является одним из наиболее сложных и дорогостоящих. Предприятию необходимо оценить целесообразность применения данного инструмента, как правило, его применение рекомендуется не чаще чем раз в пять-шесть лет из-за сложности анализа.

«АВС-анализ» основан на выявлении и оценке незначительного числа количественных величин, которые являются самыми ценными и имеют наибольший удельный вес в общей совокупности стоимостных показателей. Считается, что, как правило, небольшому количественному выражению соответствует большое стоимостное выражение – это группы «А» и «В». Следует уделить пристальное внимание этим группам, а по группе «С» проводить или выборочный контроль, или установить для нее минимальный резерв. Этим методом акцентируется внимание руководства на действительно дорогостоящих и решающих участках. Данный инструмент является более эффективным при больших оборотах на предприятии, однако и малым предприятиям не стоит им пренебрегать.

Анализ сильных и слабых мест на предприятии, и имеющихся шансов и рисков (SWOT analysis) некоторые специалисты относят как к оперативному, так и стратегическому инструменту контроллинга. Данный вид анализа может осуществляться относительно всего предприятия, его структурных подразделений, а также в разрезе отдельных видов продукции. Для получения актуальной информации с учетом изменений рынка анализ может производиться на оперативной основе. Поскольку сильные и слабые места, как правило, являются относительными величинами, в процессе анализа их следует сравнивать с аналогиями на предприятиях-конкурентах. Во время анализа сильных и слабых мест определяются критические сферы, которые под действием специфических внешних и конкурентных факторов влияют на экономические результаты предприятия. В дальнейшем определяются ключевые параметры факторов, которые влияют на эффективность хозяйственной деятельности.

Подводя итоги, необходимо отметить, что рассмотренный перечень инструментов является лишь частью имеющихся в распоряжении специалиста инструментов для осуществления функции контроллинга. Применение многих из описанных методов в большей степени подходит для крупных предприятий, так как они эффективно применяются к большим массивам экономической информации. Однако, для того, чтобы добиться положительного экономического результата, совсем необязательно применять большое количество инструментов. Так что и малые предприятия имеют возможность выбрать для себя оптимальные, наиболее упрощенные инструменты для осуществления контроллинга.

*Г.Ф. Сысоева,*  
канд. экон. наук, профессор,  
*И.П. Малецкая,*  
канд. экон. наук, доцент,  
*Е.В. Леонтьева,*  
аспирант

### **Анализ порядка определения доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте, в бухгалтерском и налоговом учете**

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2004–2010 гг.), утвержденной приказом Минфина России от 01 июля 2004 г. № 180, в качестве одной из задач было предусмотрено сближение правил налогового учета с правилами бухгалтерского учета (далее – Концепция).

Рассмотрим, как реализовано это положение Концепции на данный момент в части учета доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте. Остановимся на основных положениях нормативных документов, по которым достигнут одинаковый подход к определению вышеназванных доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете и по которым сохранились существенные различия.

1. При определении налогооблагаемой базы в целях исчисления налога на прибыль в составе общей величины доходов и расходов учитывается их стоимость, выраженная в иностранной валюте и условных единицах (статьи 248, пункт 3 и 252, пункт 5 НК РФ).

Пересчет доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте и подлежащих оплате в этой же валюте, производится по курсу, установленному Центральным банком РФ (пункт 8 статьи 271 и пункт 10 статьи 272 НК РФ).

Если же стоимость доходов и расходов выражена в условных единицах (иностранной валюте) и оплата производится в рублях пересчет производится по курсу, установленному соглашением сторон (пункт 11<sup>1</sup> статьи 250 и подпункт 5<sup>1</sup> пункта 1 статьи 265 НК РФ).

Таким образом, в налоговом учете при исчислении налога на прибыль применяются такие же курсы пересчета, как и в бухгалтерском учете (пункт 5 ПБУ 3/2006).

2. В налоговом учете не подлежат переоценке все ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте (подпункт 11 пункта 1 статьи 250 и подпункт 5 пункта 1 статьи 265 НК РФ), а не только акции, как в бухгалтерском учете (пункт 7 ПБУ 3/2006).

3. В отличие от бухгалтерского в налоговом учете переоцениваются предоплаты полученные и выданные в рублях, исчисленные по установ-

ленному соглашением сторон курсу условных денежных единиц (пункт 7 статьи 271 и пункт 9 статьи 272 НК РФ). В бухгалтерском учете они переоценке не подлежат. В связи с этим в бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» возникают временные разницы и, соответственно, отложенные налоговые активы или обязательства.

4. В налоговом учете существуют понятия как курсовых, так и суммовых разниц.

Курсовые разницы в налоговом учете – это разницы, возникающие в случае, когда активы и обязательства выражены в иностранной валюте и подлежат оплате в этой же валюте, а суммовые – это разницы, возникающие при оплате в рублях активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте (условных денежных единицах).

Курсовые разницы, возникающие в случае, когда имущество и обязательства выражены в иностранной валюте, в налоговом учете отражаются в том же самом временном периоде и в тех же суммах, что и в регистрах бухгалтерского учета, т. е. по окончании каждого отчетного периода либо на момент погашения обязательств (пункт 8 статьи 271 и пункт 10 статьи 272 НК РФ).

Суммовые разницы в налоговом учете включаются в состав внереализационных доходов или расходов только после погашения обязательств, т. е. только после оплаты. Налоговый кодекс не предусматривает ежемесячной переоценки этих обязательств (пункт 7 статьи 271 и пункт 9 статьи 272 НК РФ), и между возникновением обязательства и его оплатой может пройти определенный (иногда значительный) период времени.

В бухгалтерском учете все разницы, независимо от способа оплаты, признаются курсовыми и определяются как на дату погашения обязательств, так и на каждую отчетную дату. Эти различия между бухгалтерским и налоговым учетом приводят к образованию в бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» временных разниц и, соответственно, отложенных налоговых активов или обязательств.

5. Существенное различие в налоговом и бухгалтерском учете имеется в порядке признания доходов и расходов при наличии предоплат.

В налоговом учете порядок признания доходов и расходов определяется статьями 271 (пункт 8) и 272 (пункт 10) НК РФ.

Пункт 8 статьи 271 НК РФ гласит:

«8. Доходы, выраженные в иностранной валюте, для целей налогообложения пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату признания соответствующего дохода. Обязательства и требования, выраженные в иностранной валюте, имущество в виде валютных ценностей пересчиты-

ваются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату перехода права собственности по операциям с указанным имуществом, прекращения (исполнения) обязательств и требований и (или) на последнее число отчетного (налогового) периода в зависимости от того, что произошло раньше.»

Пункт 10 статьи 272 НК РФ имеет следующее содержание:

«10. Расходы, выраженные в иностранной валюте, для целей налогообложения пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату признания соответствующего расхода. Обязательства и требования, выраженные в иностранной валюте, имущество в виде валютных ценностей пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату перехода права собственности при совершении операций с таким имуществом, прекращения (исполнения) обязательств и требований и (или) на последнее число отчетного (налогового) периода в зависимости от того, что произошло раньше.»

Таким образом, в налоговом учете доходы и расходы, выраженные в иностранной валюте и подлежащие оплате также в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по официальному курсу, установленному ЦБ РФ на дату признания соответствующего дохода или расхода. При этом в данных статьях не сделано никаких оговорок о курсах пересчета при наличии предоплат, тогда как в другие статьи НК РФ были внесены соответствующие изменения. Так, в соответствии с федеральными законами от 25.11.2009 № 281-ФЗ и от 27.07.2010 № 229-ФЗ внесены изменения в статьи 250 (п. 11) и 265 (подпункт 5 пункта 1), а также в статьи 271 (подпункт 7 пункта 4) и 272 (подпункт 6 пункта 7) НК РФ в соответствии с которыми курсовые разницы не определяются по авансам выданным (полученным).

В бухгалтерском учете признание доходов и расходов при наличии предоплат в соответствии с п. 9 ПБУ 3/2006 производится в оценке по курсу, действовавшему на дату предоплат.

В пункте 9 ПБУ 3/2006 отмечается:

«9. Активы и расходы, которые оплачены организацией в предварительном порядке либо в счет оплаты которых организация перечислила аванс или задаток, признаются в бухгалтерском учете этой организации в оценке в рублях по курсу, действовавшему на дату пересчета в рубли средств выданного аванса, задатка, предварительной оплаты (в части, приходящейся на аванс, задаток, предварительную оплату).

Доходы организации при условии получения аванса, задатка, предварительной оплаты признаются в бухгалтерском учете этой организации в оценке в рублях по курсу, действовавшему на дату пересчета в рубли средств полученного аванса, задатка, предварительной оплаты (в части, приходящейся на аванс, задаток, предварительную оплату)».

В бухгалтерском учете в связи с вышеназванным различием в части использования курса пересчета иностранной валюты при признании доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете возникают постоянные разницы.

Например, 15 августа российская организация – экспортер получила 100 % предоплату в размере 10 000 долл. США, 30 сентября выполнены условия признания экспортной выручки. Курсы ЦБ РФ составляли: на 15 августа – 30 руб. за 1 долл., на 30 сентября – 32 руб. за 1 долл.

В соответствии с вышеназванными нормативными документами и в бухгалтерском и в налоговом учете при исчислении налога на прибыль переоценка полученной предоплаты на конец отчетного периода (31.08) и на момент признания выручки (30.09) не производится. В бухгалтерском учете рублевый эквивалент экспортной выручки на 30.09 составит 300 000 руб. (10 000 долл. x 30 руб.), в налоговом учете – 320 000 руб. (10 000 долл. x 32 руб.), постоянная разница – 20 000 руб., а постоянное налоговое обязательство – 4000 руб. (20 000 руб. x 0,2). Если курс ЦБ РФ на дату признания выручки 29 руб., выручка в налоговом учете составит 290 000 руб., постоянная разница – 10 000 руб., а постоянный налоговый актив – 2000 руб. (10 000 руб. x 0,2).

Министерство финансов в ряде писем высказывает позицию, противоположную нормам, содержащимся в статьях 271 и 272 НК РФ. Так, в письме от 08.04.2010 № 03-03-06/1/241 отмечается, что «...стоимость имущества, оплаченного в иностранной валюте путем предварительной и последующей оплаты, может определяться по курсу ЦБ РФ, действовавшему на дату перечисления аванса (даты перечисления авансов, если предварительная оплата осуществляется в несколько этапов) в части, приходящейся на предварительную оплату, и на дату перехода права собственности – в части последующей оплаты».

Аналогичная позиция содержится в письме Минфина России от 18.03.2010 № 03-03-06/1/49, где финансисты в ответ на запросы налогоплательщиков отвечают следующим образом: «Считаем, что стоимость имущества, оплаченного в иностранной валюте путем предварительной (до фактической поставки)... оплаты, может определяться по курсу Центрального банка Российской Федерации, действовавшему на дату перечисления аванса...» и делается оговорка, характерная для неоднозначных ситуаций: не возбраняется руководствоваться нормами законодательства о налогах и сборах в понимании, отличающемся от трактовки, высказанной в письме.

Надеемся, что внесение очередных изменений в НК РФ устранил отмеченные выше несоответствия между отдельными статьями НК РФ, а также между налоговым и бухгалтерским учетом валютных операций.

*К.А. Терешенко,*  
аспирант

### **Учет предприятий малого бизнеса по международным стандартам и российскому законодательству**

Советом по МСФО 9 июля 2009 г. был выпущен международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий. Этот документ является одним из самых значимых по количеству потенциальных адресатов (к малым и средним предприятиям относится более 95% всех компаний в мире). Стандарт призван существенно снизить нагрузку на малый и средний бизнес по составлению отчетности по международным стандартам.

Официальное название стандарта International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) – международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий (МСФО для МСП).

Стандарт не считается частью полного комплекта МСФО. Он представляет собой законченный набор учетных правил. У организации, применяющей данный Стандарт, нет необходимости дополнительно обращаться к полному комплекту МСФО. По содержанию он представляет собой изложение в краткой форме всех требований МСФО. Тематическая структура Стандарта напоминает всю совокупность действующих МСФО. Так, новый Стандарт объединил в себе все фундаментальные положения принципов подготовки и составления финансовой отчетности, а также основные принципы и соответствующие рекомендации по их применению из каждого стандарта и интерпретации, которые были признаны применимыми для МСП. В отличие от полной версии стандартов, для малых и средних предприятий предусмотрен только один наиболее простой вариант учета.

Стандарт для МСП более понятен в практическом применении, удобен для пользования, однако существенное сокращение объема изложения материала не могло не сказаться на качестве получаемой отчетности. Достоверность такой отчетности будет меньше по сравнению с отчетностью, составленной по всем правилам МСФО.

Данный стандарт разрешен для применения определенными субъектами – теми организациями, которые отвечают определению малых и средних. Согласно Стандарту малые и средние предприятия – это непубличные коммерческие компании, составляющие финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей.

В каждой стране, решившей применять Стандарт для МСП, могут использоваться свои критерии для определения, какие предприятия счи-



таются малыми и средними. Как правило, критерием выступает численность персонала.

По мнению Совета по МСФО, основной категорией предприятий, подпадающих под действие данного Стандарта, являются компании с численностью персонала от 10 до 50 человек.

Организации малого и среднего бизнеса могут самостоятельно выбирать, применять ли стандарт для малого бизнеса или полный комплект МСФО. Выбор ограничен только этими двумя вариантами. Организация не может комплектовать свою учетную политику, руководствуясь в каких-либо пропорциях положениями Стандарта для малого бизнеса и остальными МСФО одновременно.

Основным аргументом разработки отдельного Стандарта стали ограничения в финансовых возможностях небольших предприятий по выполнению всех требований составления отчетности, предусмотренных полной версией МСФО.

У малых предприятий также несколько иной круг пользователей финансовых отчетов по сравнению с публичными компаниями. Главными среди них являются: собственники и руководители, банки и другие кредиторы, государственные ведомства, налоговые органы и другие. Основными пользователями информации крупных компаний являются инвесторы, а также работники, заимодавцы, поставщики и прочие кредиторы, покупатели, правительства и их органы, общественность.

Совет по МСФО принял решение не настаивать на обязательном применении Стандарта для МСП. Решение должна принимать каждая в отдельности страна. При этом она вправе устанавливать порядок их использования: все ли средние и малые предприятия или только отдельные их группы должны будут его применять.

В мире далеко не однозначное отношение к тому, что МСФО должны быть единые для средних и малых предприятий. Например, Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО) ЮНКТАД полагает, что МСФО для МСП могут не подойти для более мелких предприятий, так как такие предприятия могут и не готовить финансовую отчетность общего назначения.

МСУО на протяжении последних лет издала ряд важных методических документов, относящихся к мелким предприятиям, которые часто управляются собственниками и на которых занято небольшое число работников или наемные работники вообще отсутствуют. Были разработаны и опубликованы «Руководящие принципы бухгалтерского учета и финансовой отчетности для малых и средних предприятий (РПУМСП) – руководство для уровня 3». Этот документ был обсужден на XXV (в 2008 г.) сессии МСУО и с некоторыми дополнениями принят в окончательном варианте. Эти принципы базируются на реальном учете потребностей пользователей и составителей финансовой отчетности малых предприятий.

По структуре и содержанию этот документ напоминает МСФО. Но вместе с тем он имеет и немало отличий от них, прежде всего в содержании норм и требований, предъявляемых к ведению учета и формированию финансовой отчетности на малых предприятиях.

Например, цель финансовых отчетов согласно РПУМСП состоит в том, чтобы представить информацию о финансовых показателях и финансовом положении отчитывающегося предприятия, которая будет полезна для пользователей при оценке эффективности предприятия и компетентности его руководства. А целью финансовой отчетности общего назначения, согласно МСФО (IAS) 1, является предоставление такой информации о финансовом положении организации, ее финансовых результатах деятельности и движении денежных средств, которая полезна широкому кругу пользователей при принятии ими экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству организации.

В РПУМСП есть немало значимых рекомендаций, предложений и установок по ведению учета на малых предприятиях и составлению финансовой отчетности. Например, руководителям предлагается вести кассовые ведомости. Они предназначены для управления денежными потоками, что немало важно для поддержания отношений с банками и другими источниками финансирования. К тому же они являются главным источником информации для составления финансовой отчетности малого предприятия. Отчетность предоставляется как минимум раз в год и содержит информацию не только за отчетный период, но и сравнительную информацию за предыдущий период, также включает в себя в обязательном порядке балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках и пояснительные примечания.

В РПУМСП изложены требования к содержанию обязательных отчетов малых предприятий и требования к содержанию пояснительных примечаний к финансовым отчетам малых предприятий.

Естественно не все положения и вопросы, связанные с постановкой учета на малых предприятиях, нашли отражение в РПУМСП.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого бизнеса отнесены юридические лица и индивидуальные предприниматели, отвечающие критериям, установленным ст. 4 указанного закона. Данным документом установлены критерии численности сотрудников для субъектов малого и среднего бизнеса. В российской практике выделены микропредприятия, в которых количество сотрудников не превышает 15 человек. Организации с численностью сотрудников от 16 до 100 человек признаются малыми, а с численностью от 101 до 250 человек – средними предприятиями.

В настоящее время нормативно-правовая база не раскрывает в достаточной мере вопросов организации и ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях. Нормативные документы ориентированы на постановку бухгалтерского учета в организациях, не являющихся субъектами малого предпринимательства.

Налоговое и бухгалтерское законодательство, регламентирующее деятельность малого бизнеса, находится в процессе непрерывного совершенствования. Постоянное изменение законодательства в части бухгалтерского учета и налогообложения малых предприятий обусловлено интенсивным развитием экономических отношений в России, а в последнее время и переходом отечественного учета на международные стандарты.

Малое предприятие должно вести бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными Федеральным законом «О бухгалтерском учете», Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, Положениями по бухгалтерскому учету, Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Таким образом, оно должно применять все документы нормативного регулирования, кроме документов, содержащих конкретное указание на возможность неприменения субъектами малого бизнеса.

Практика применения МСФО в России показала, что ошибки, возникающие из-за сложности методик расчетов или некорректного толкования положений стандартов, допускаются довольно часто.

Применение Стандарта для МСП представляется более сегодня целесообразным. Однако возможности широкого распространения Стандарта в России ограничены. Это объясняется тем, что на сегодняшний день большинство российских компаний, применяющих МСФО, являются крупными компаниями, которые обязаны использовать полную версию стандартов. Полезным Стандарт может оказаться для небольших компаний, составляющих отчетность по МСФО с целью получения банковских кредитов. Сегодня таких компаний немного, но снижение издержек составления отчетности по международным стандартам дает возможность небольшим российским компаниям получить более дешевые зарубежные кредиты.

Многим компаниям, которые планируют провести первичное размещение ценных бумаг на фондовых рынках и тем самым намерены составлять отчетность по МСФО, применение Стандарта для МСП может существенно упростить переход на полные международные стандарты в будущем и не потребует значительных капиталовложений.

### Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2009) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Бикина Ю.В. Комментарий к международному стандарту финансовой отчетности для малых и средних предприятий // Горячая линия бухгалтера. – 2009. – № 17-18.
3. Гетьман В.Г. Международная стандартизация бухгалтерского учета и финансовой отчетности на малых предприятиях // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 5. – С. 2-10.
4. Международные стандарты финансовой отчетности (материал подготовлен фирмой PricewaterhouseCoopers) // Финансовая газета. – 2009. – № 31.
5. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты финансовой отчетности для субъектов малого предпринимательства // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 4.
6. Сухарев И.Р. Международные стандарты для малого бизнеса // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 10.

*Н.В. Тимашова,*  
аспирант

### Совершенствование внутреннего аудита капитальных вложений

На сегодняшний день основной формой контроля в строительных организациях является внутренний аудит, который представлен деятельностью специализированных подразделений, созданных для осуществления внутривладельческого контроля на предприятиях и в организациях.

Сегодня сотрудники служб внутреннего аудита строительных холдингов привлекаются к выработке рекомендаций в отношении усовершенствования бизнес процессов строительства, выявления новых рисков и тенденций, определения значений бизнес рисков, а также совершенствованию механизма внутреннего аудита капитальных вложений, как основная часть проведения инвестиционной деятельности строительного холдинга.

Реальные инвестиции, т. е. капитальные вложения, играют исключительно важную роль не только в строительных организациях, но и в экономике страны в целом. Они являются основой для оздоровления экономики страны в период восстановления экономики после экономического кризиса и на этой основе решения многих социальных проблем, прежде

всего для подъема жизненного уровня населения в сфере улучшения жилищных условий.

Проверка инвестиционной деятельности заказчика-застройщика, осуществляемой в форме капитальных вложений, носит комплексный характер и требует применения знаний из разных научных областей. В связи с этим возникает необходимость проведения исследований, касающихся таких сфер контроля, которые находятся на стыке с другими науками: психологией, социологией, маркетингом, правом и др. Необходима также разработка теоретических и прикладных основ внутреннего аудита долгосрочных инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений, по отношению к заказчику-застройщику в условиях развития рыночных отношений.

Достижение поставленной цели требует постановки и решения следующих основных задач:

- выявления особенностей внутреннего аудита как формы внутреннего контроля, установления сходства и принципиальных отличий от других форм контроля (ревизия, аудит) в современных условиях;
- изучения характеристики деятельности по осуществлению капитального строительства заказчиками-застройщиками как объекта контроля;
- определения особенностей осуществления контроля долгосрочных инвестиций в условиях дальнейшего развития рыночных отношений в России;
- выявления основных проблем совершенствования контрольно-ревизионной работы, предложения и обоснования путей их решения;
- установления зависимости результатов контрольно-ревизионных проверок от качества их планирования;
- изучения особенностей организации внутреннего аудита в условиях применения современных компьютерных и информационных технологий;
- обоснования необходимости координации деятельности группы проверяющих, а также привлечения экспертов;
- разработки методики проверки деятельности хозяйствующих субъектов по инвестированию в форме.

По результатам внутреннего аудита капитальных вложений, полном и последовательном введении в действие контроллинговых систем могут быть сделаны важные выводы и предприняты соответствующие меры. Например:

- при превышении бюджета затрат по отдельным видам могут быть проведены целевые мероприятия в рамках политики «контрольного управления»;

- путем сравнения фактического и прогнозированного в бюджете показателя выработки или коэффициента производительности труда могут быть целевым образом спланированы изменения в кадровой политике;
- финансовые результаты, исчисленные в отношении носителей затрат, могут приводить к выводам и заключениям, учитываемым при расчете предварительной калькуляции на последующие периоды времени;
- по итогам сравнения затрат, учитываемых по различным местам их формирования в рамках участка, цеха или подразделения, может быть извлечена важная информация для определения эффективности производства;
- по данным учета затрат по центрам их возникновения могут быть подготовлены дополнительные материалы для корректировки управленческих решений;
- по данным анализа расчетов ценными бумагами могут быть обнаружены недостатки, приводящие к значительным финансовым потерям для акционерного общества из-за халатности, неграмотности или преднамеренных действий.

**Н.В. Тимашова,**  
аспирант

### **Усиление роли службы внутреннего аудита в строительном холдинге**

*Изменение функции внутреннего аудитора в строительном холдинге в современных условиях*

В условиях восстановления экономики после экономического кризиса организациям строительной отрасли необходимо выявлять риски, угрожающие жизнеспособности компании и принимать меры по их предотвращению. Сегодня настал решающий момент для руководителей аудиторских служб и компаний в строительных компаниях, наиболее пострадавших в период кризиса. Им необходимо не просто проводить аудиторские проверки системы управления в отдельных особо рискованных областях, а оценивать процессы руководства и управления рисками. Роль внутреннего аудита в строительных организациях продолжает усиливаться. Руководство компаний по-прежнему видят основную роль внутреннего аудита в мониторинге основных областей рисков и контрольных механизмов, направленных на их минимизацию, в определении недостатков системы внутреннего контроля, а также в мониторинге процесса их устранения. Тем не менее, функция внутреннего аудитора начинает выходить за привычные рамки контроля за соблюдением строительной компанией требований законодательства и приобретает элементы консультирования.

Если раньше их задача была выявлять ошибки собственной бухгалтерии, составлять рекомендации по ведению учета, то сегодня сотрудники служб внутреннего аудита строительных холдингов привлекаются к участию в обсуждениях по выработке рекомендаций в отношении усовершенствования бизнес процессов строительства, выявления новых рисков и тенденций, а также определения значений бизнес рисков, которые ранее не входили в план мероприятий по внутреннему аудиту. Мероприятия по выявлению рисков и обеспечению контроля сегодня все глубже интегрируются в деятельность операционных подразделений строительных компаний. Это позволяет службам внутреннего аудита перегруппировать свои ресурсы таким образом, чтобы уделять равное внимание контролю за соблюдением компанией законодательных требований и консультированию. Такой подход, в свою очередь, дает возможность отчетливее позиционировать службу внутреннего аудита как стратегического участника процесса управления рисками и увеличить полезный эффект от реализации плана мероприятий по внутреннему аудиту.

*Сокращение объема работ по соблюдению законодательных требований и контролю за подготовкой финансовой отчетности*

Большинство строительных компаний в определенной степени исчерпали потенциал усовершенствования процедур оценки системы внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности. В связи с этим, внутренние аудиторы начинают отслеживать операционную сферу строительства, а также области с высоким уровнем риска в целях оказания более активной поддержки. В дальнейшем ожидается, что содействие служб внутреннего аудита в соблюдении строительной компанией требований в отношении подготовки финансовой отчетности будет сводиться к проверке правильности документирования, в том числе результатов тестирования контрольных процедур, проводимого владельцами бизнес процессов. За внутренним аудитом также сохранится функция тестирования контрольных процедур и процессов с наиболее высоким уровнем риска. Такое изменение функций службы внутреннего аудита в строительном холдинге позволит перенаправить ресурсы на области, имеющие стратегическое значение для компании и менее тесно связанные с соблюдением законодательных требований.

*Повышение интереса к вопросам, связанным с операционными рисками строительной компании*

Сегодня перед строительными холдингами стоит задача определить, насколько будет в дальнейшем содействовать компании в соблюдении законодательных требований в отношении системы внутреннего контроля за подготовкой финансовой отчетности. Квалификация внутренних аудиторов компании позволяет им проводить аудит областей, с которыми связаны основные бизнес риски компании. В целях повышения эффективности

деятельности службы, ее руководителям необходимо повысить профессиональный уровень существующих кадровых ресурсов и добавить новые ресурсы/навыки, что позволит гарантировать охват указанных областей с высоким уровнем риска практика.

Умение оценивать риск считается ключевым навыком для внутренних аудиторов в строительной организации. Все больше внимания уделяется степени влияния риска на бизнес компании и охвату областей с высоким уровнем риска. Строительные холдинги оценивают роль своих служб внутреннего аудита в процессе оценке рисков как важную или даже лидирующую. Способность провести оценку рисков в корпоративном масштабе напрямую зависит от уровня профессионализма и опыта сотрудников службы внутреннего аудита. Отсутствие специалистов, обладающих необходимым профессиональным опытом, отраслевыми знаниями, современными методами, инструментами и технологиями, является основной причиной неэффективности мероприятий по оценке рисков в строительстве. Чтобы эффективно оценивать риски в масштабе всего предприятия, службе внутреннего аудита придется развивать или поддерживать на определенном уровне необходимые навыки у своих сотрудников. Инвестиции в развитие таких навыков обеспечат наличие высокого уровня профессионализма у сотрудников. Это позволит эффективно оценивать риски и обеспечивать их необходимый охват, определенный комитетом по аудиту и руководством компании.

*Тенденции в области развития персонала – повышение потребности в специализированных навыках*

Несмотря на то, что успех мероприятий по удержанию персонала зависит от многих факторов, наиболее значимым из них респонденты считают конкурентоспособную заработную плату. В качестве следующих по приоритетности факторов были названы возможности участия сотрудников служб внутреннего аудита в амбициозных, многопрофильных проектах, а также развитая программа мотивации.

Необходимость соответствия деятельности внутреннего аудита требованиям строительной компании и ожиданиям заинтересованных сторон определяет рост спроса на специализированные навыки. Обладающие ими специалисты способны справиться с изменяющимся спектром рисков строительных организаций. Чтобы решить эту задачу, ведущие строительные компании трансформируют свои службы внутреннего аудита самыми разнообразными способами: повышают квалификацию существующих ресурсов, запускают программы ротации профильных специалистов внутри компании и прибегают к услугам сторонних профессиональных организаций. Спрос на специалистов в области внутреннего аудита достаточно высок. Однако при этом те строительные организации, которые рассматривают службу внутреннего аудита как место подготовки талантливых руко-



водителей, испытывают дополнительные сложности. Борьба за перспективных специалистов продолжает оставаться главной задачей, стоящей перед службами внутреннего аудита в строительных холдингах. Сложнее всего найти хороших специалистов с опытом в области ИТ, инвестиционных проектов, оценки рисков.

В связи с растущими ожиданиями со стороны руководства строительных холдингов, а также необходимостью соответствия службы внутреннего аудита требованиям акционеров компаний обязательным условием становится инвестирование в развитие персонала. Важно не только развивать специальные навыки, но и уделять должное внимание базовым знаниям сотрудников в области оценки рисков, проведения внутренних аудиторских проверок, оценки эффективности бизнес процессов и выявления возможностей усовершенствования бизнеса.

*Разработка и выполнение плана мероприятий по внутреннему аудиту с учетом рисков*

Сегодняшние динамичные условия ведения строительного бизнеса создают потенциал для возникновения новых рисков или увеличения угрозы существующих в течение года. В результате службы внутреннего аудита ведущих строительных компаний проводят повторную оценку рисков и обновляют план мероприятий два раза в год или чаще. Для того, чтобы распознать критические изменения в условиях ведения бизнеса и приспособиться к ним, некоторые службы внутреннего аудита сужают рамки планирования (например, до квартала) с тем, чтобы в начале года не вносить масштабные изменения в план мероприятий по внутреннему аудиту. Оставшаяся часть года рассматривается как прогнозный план, который можно обновлять с учетом изменений в процессе разработки следующего квартального сегмента.

Совершенно очевидно, что в нестабильных экономических условиях роль службы внутреннего аудита в деятельности строительных компаний усиливается. Способность выявлять риски и управлять ими считается сегодня в мире строительного бизнеса ключевым фактором успеха. Принимаемые в течение ряда лет усилия по интеграции мероприятий в области управления рисками и внедрения процедур контроля в рамках общей деятельности компаний позволяют службам внутреннего аудита трансформировать свою роль, охватывая сферу управления рисками и приобретая более важное в стратегическом плане значение для организации.

*Оценка эффективности функции внутреннего аудита в строительном холдинге*

Утверждение плана мероприятий по аудиту и перечня показателей деятельности на основе оценки эффективности содействия в реализации основных бизнес инициатив является одним из способов подтверждения пользы внутреннего аудита для строительных организаций. Еще одним

механизмом, подтверждающим целесообразность инвестиций во внутренний аудит, является контроль полезного эффекта. Данный механизм гарантирует экономию затрат, увеличение доходов и возможность мотивировать высококвалифицированных, образованных и талантливых специалистов. Существует три основных показателя, которые они используют для оценки эффективности работы внутренних аудиторов в строительных организациях: степень фактического выполнения мероприятий по аудиту по сравнению с планом, длительность подготовки отчетов по внутреннему аудиту и результаты опроса заинтересованных пользователей.

#### *Перспективы развития службы внутреннего аудита*

Успех и последовательность внутреннего аудита в строительном холдинге зависит от внедрения процессов, позволяющих поддерживать высокие стандарты качества во всех аспектах деятельности службы внутреннего аудита, включая управление функцией, персонал, инфраструктуру и операционную деятельность. В целях обеспечения взаимосвязи всех составляющих работы службы внутреннего аудита, а также соблюдения требований комитетов по аудиту и руководства в отношении высокого качества деятельности данной службы, необходимо придерживаться установленных стандартов качества и систематически оценивать его уровень в ходе всех мероприятий по внутреннему аудиту.

Службы внутреннего аудита ведущих строительных компаний признают необходимость изменений и перегруппировывают свои ресурсы в целях сохранения конкурентного преимущества в сегодняшних сложных и стремительно меняющихся экономических условиях. В результате эти компании смогут не только оградить себя от возможных проблем, но и повысить эффективность строительного бизнеса.

**Н.В. Ткачук,**  
канд. экон. наук, доцент,  
**М.В. Кисец,**  
студентка

### **Анализ нормативно-правового регулирования бухгалтерского финансового учета в России**

В условиях развивающихся рыночных отношений и расширения прав юридических лиц в формировании собственной системы бухгалтерского учета все большее значение приобретают нормативно-правовые акты, регулирующие бухгалтерскую финансовую отчетность. Сейчас ни у кого не возникает сомнений в том, что российская система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета имеет ряд существенных

недостатков. Бухгалтерский учет в Российской Федерации уже долгое время находится в процессе реформирования. Исходной точкой, способствующей началу реформы бухгалтерского учета, можно считать семинар по проблемам учета на совместных предприятиях, который проводился Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР (Москва, июнь 1989 года). Между тем, официальным началом процесса реформирования бухгалтерского учета является принятие Государственной Программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики (утверждена Постановлением Верховного Совета РФ от 23.10.1992 № 3708-1). Кроме этого было принято решение об использовании МСФО при создании концепции бухгалтерского учета и в процессе разработки национальных стандартов по бухгалтерскому учету в качестве отправной точки, образца и критерия соответствия международно-принятой практике.

Уже в 1994 году Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ была одобрена «Программа реформирования системы бухгалтерского учета». В соответствии с основными положениями этой программы переход на МСФО должен был осуществиться до 2000 года. Также в рамках этой программы были приняты – Закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» и несколько положений по бухгалтерскому учету. При реализации этой Программы была разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная Методологическим Советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и ИПБ России в декабре 1997 года. В основе Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике лежат принципы составления и представления финансовой отчетности по МСФО. Однако через несколько лет стало ясно, что программа 1994 года нуждается в доработке. Поэтому в 1998 году была принята Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 06.08.1998 № 283. Реализация новой Программы реформирования сильно изменила бухгалтерский учет в России. В теорию и практику отечественной системы бухгалтерского учета вошли концептуальные основы МСФО (метод начисления, учетная политика как инструмент построения учета и формирования отчетности отдельной организации, приоритет содержания над формой, существенность, осторожность и т. д.). Многие из введенных понятий были незнакомы для большинства отечественных специалистов. Через 10 лет, пришлось очередной раз обновлять нормативные документы по реформированию учета в России. Следующим шагом стала одобренная приказом Минфина РФ от 01.07.2004 № 180 «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу». Реализация этой Концепции должна осуществляться по специальным пла-

нам, охватывающим все выделенные направления развития бухгалтерского учета и отчетности. Однако все предпринимаемые шаги по-прежнему не дают желаемого результата.

Основным нормативно-правовым актом, определяющим методологические основы, порядок организации и ведения бухгалтерского учета, состав и порядок представления бухгалтерской отчетности в РФ является Закон РФ от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Согласно ст. 3 Закона «О бухгалтерском учете» законодательство РФ о бухгалтерском учете состоит из Закона «О бухгалтерском учете», других федеральных законов, указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ. Все подзаконные акты должны соответствовать законам и не могут ни в чем им противоречить. Между тем, существующая редакция Закона «О бухгалтерском учете», как основного документа действующей системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, не отвечает задачам, поставленным программой реформирования по следующим причинам:

1. Предметом правового регулирования Закона «О бухгалтерском учете» является методология бухгалтерского учета. В условиях плановой экономики это было оправдано, но при рыночной экономике требуется сосредоточить внимание на создании системы регулирования, гарантирующей защиту прав всех заинтересованных лиц на получение объективной информации.

2. Закон «О бухгалтерском учете» привязан к гражданскому законодательству, а это не позволяет в полной мере реализовать один из основополагающих принципов МСФО – приоритет экономического содержания над юридической формой.

3. Закон «О бухгалтерском учете» содержит завышенные требования к процессу бухгалтерского учета, в частности устанавливает обязательные формы первичных учетных документов. Это существенно ограничивает возможности организаций в выборе эффективной технологии обработки учетной информации, усложняет автоматизацию учетных процессов.

4. Закон «О бухгалтерском учете» не содержит нормативной базы для создания системы контроля качества бухгалтерской финансовой отчетности, и действенных санкций за нарушение правил ведения бухгалтерского учета.

5. Закон «О бухгалтерском учете» не подразумевает участия профессионального сообщества в регулировании отрасли.

6. Закон «О бухгалтерском учете» говорит об «органах, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета», однако называет среди таких органов только Минфин РФ. Таким образом, Законом о бухгалтерском учете право регулирования учета (п. 2 ст. 5) и отчетности (п. 3 ст. 13) предоставлено только Минфину РФ, кото-

рый осуществляет межведомственное нормативное регулирование бухгалтерского учета. Вместе с тем, другими Законами в настоящее время право регулирования бухгалтерского учета предоставлено другим органам, в частности, Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР) в отношении эмитентов и профессиональных участников рынка ценных бумаг. ФСФР России, в соответствии с указом президента РФ от 9 марта 2004 № 314 «О системе и структуре Федеральных органов исполнительной власти», осуществляет функции по принятию нормативно-правовых актов, контролю и надзору в сфере финансовых рынков (за исключением страховой, банковской и аудиторской деятельности). Поэтому система нормативного регулирования ведения учета и отчетности эмитентов ценных бумаг помимо нормативно-правовых актов, устанавливающих правила ведения учета и отчетности для всех организаций, кроме кредитных, включает и постановления ФСФР по вопросам регулирования учета и отчетности профессиональных участников рынка ценных бумаг, деятельности саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг. Постановлениями ФСФР утверждены Положения и Правила учета и отчетности, отражающие специфику данного вида деятельности.

Наряду с отмеченными недостатками правового регулирования бухгалтерского учета, существуют недостатки и нормативного регулирования, осуществляемого на основе ПБУ.

С 1 января 2009 г. вступило в действие ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (далее – ПБУ 1/2008). Определение учетной политики организации в ПБУ 1/2008 не претерпело изменения. Между тем, в действующем Законе «О бухгалтерском учете» (в ред. от 03.11.2006 № 183-ФЗ) по-прежнему отсутствует определение термина «учетная политика организации». В настоящее время оба документа в той или иной степени регламентируют порядок формирования учетной политики организации, но между ними имеется два существенных противоречия:

1. Закон «О бухгалтерском учете» разрешает вводить изменения в учетную политику организации только с начала финансового года, следующего за отчетным, и обязывает утверждать в учетной политике только те формы первичных учетных документов, для которых не разработаны типовые формы (ст. 6).

2. ПБУ 1/2008 не запрещает вносить изменения в учетную политику с начала отчетного года, если «...иное не обусловливается причиной такого изменения» и разрешает организациям утверждать все формы первичных учетных документов и регистры бухгалтерского учета, используемые организацией (п. 4).

Таким образом, между общепринятыми и обязательными для исполнения нормами Федерального закона «О бухгалтерском учете» и его конкретизацией в виде ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» наблюдаются существенные противоречия. В связи с этим можно сделать вывод о том, что либо в Закон «О бухгалтерском учете» необходимо внести поправки, либо из ПБУ 1/2008 должны быть исключены правила, противоречащие документу более высокого нормативного уровня.

В соответствии с ПБУ 1/2008, учетную политику организации теперь может формировать главный бухгалтер, а также любое должностное лицо, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Эксперт по бухгалтерскому учету В.Р. Захарьин, считает, что внесенные в стандарт изменения привели к еще большему противоречию: «На первый взгляд все логично и очевидно – организация может не иметь главного бухгалтера, но без бухгалтерского учета и учетной политики жить не может. Да вот только ст. 7 Закона «О бухгалтерском учете» подобных оговорок не содержит: за формирование учетной политики может отвечать только один человек – главный бухгалтер. Правда Закон «О бухгалтерском учете» допускает различные варианты организации бухгалтерского учета у хозяйствующих субъектов (п.2 ст.6). Иными словами, на уровне ПБУ более правильным представляется не общая формула, а точное определение, кто в какой ситуации должен (или может) разрабатывать учетную политику» [3].

Еще одним новшеством ПБУ 1/2008 является необходимость утверждения всех используемых организацией первичных форм учетных документов, документов внутренней бухгалтерской отчетности и регистров бухгалтерского учета, даже в том случае, если уже существуют унифицированные межведомственные формы. Таким образом, с одной стороны, исключено дублирование требований Закона «О бухгалтерском учете», с другой стороны, отсутствие требования утверждения в учетной политике организации форм для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые первичные учетные документы, в некоторой степени противопоставляет новое ПБУ действующему Федеральному закону.

Национальные стандарты (ПБУ) должны стать основным звеном системы организации учета, которое должно обеспечивать регулирование бухгалтерского учета. Они должны быть применимы в любом секторе экономики. Национальные стандарты должны устанавливать принципы, требования к определенным областям бухгалтерского учета и в то же время оставлять хозяйствующим субъектам достаточный простор для реализации собственной учетной политики. Мы считаем целесообразным подразделить все принимаемые ПБУ на обязательные к применению всеми хозяйствующими субъектами (стандарты по общим вопросам ведения учета) и рекомендательные. Необходимо принятие отраслевых стандар-

тов, т. к. существует потребность в регулировании специфических вопросов в конкретных отраслях деятельности. При этом отраслевые стандарты должны раскрывать особенности применения национальных стандартов в конкретном секторе экономики. Они не должны создавать систему, параллельную национальным стандартам, а тем более ей противоречить.

В мировой практике существуют два подхода к установлению правил ведения бухгалтерского учета. В англо-американской системе регулирование осуществляется через профессиональные неправительственные организации. В континентально-европейской системе, к которой относится и Россия, нормативные акты в области бухгалтерского учета издаются государственными органами власти. Последние мировые тенденции развития системы бухгалтерского законодательства отдают предпочтение профессиональному регулированию, итогом которого в 1973 г. стало создание Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО). Однако МСФО не имеют официального статуса и потому могут быть только рекомендованы к применению в конкретной стране, т. е. возможность их использования зависит от законодательного закрепления такой обязанности для субъектов хозяйствования.

Причины целесообразности внедрения МСФО в практику российских организаций приведены в работах целого ряда уважаемых авторов:

1. МСФО являются ключом к мировым финансовым рынкам, поскольку инвесторы предпочитают использовать данные финансовой отчетности, механизм формирования которых им ясен:

- российские компании, выходя на зарубежные рынки капитала, сталкиваются с требованиями кредиторов по представлению финансовой отчетности в соответствии с МСФО;
- акции российских компаний недооценены по сравнению с акциями сопоставимых европейских компаний во многом благодаря разнице в применяемых стандартах финансовой отчетности.

2. Использование МСФО может привести к компенсации затрат на составление финансовой отчетности за счет снижения процентной ставки привлекаемых финансовых ресурсов.

3. МСФО дают возможность сформировать достоверную, непредвзятую и правдивую информацию, поскольку в них заложены принципы приоритета экономической сущности хозяйственных операций над их юридической формой.

Принимая во внимание эти факторы, Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 именно МСФО были выбраны в качестве основного направления реформирования российской системы бухгалтерского учета. Поэтому российские стандарты, роль которых выполняют ПБУ, разрабатываемые в настоящее время Минфином РФ, создаются преиму-

щественно на основе МСФО. Несмотря на это, ПБУ и МСФО имеют существенные различия, среди которых можно выделить следующие:

1. МСФО не ставят своей целью урегулировать каждый нюанс составления финансовой отчетности. Основным критерием системы учета являются принципы, а не правила. Установить правила для всех случаев, возникающих в практике хозяйственной деятельности, невозможно. Основной же характеристикой нормативной базы российского учета является то, что она строго обязательна к применению.

2. Российские ПБУ не учитывают изменения покупательной способности рубля, что делает невозможным сопоставить результаты деятельности за несколько лет в условиях высокой инфляции.

3. Различен круг пользователей финансовой отчетности и цели ее подготовки. Главным пользователем отчетности российских организаций являются налоговые органы. Иные пользователи – кредиторы, инвесторы, собственники и т. д. пока не появились в отличие от экономически развитых стран, где их круг сформировался уже достаточно давно. Именно их интересам отвечают МСФО, обеспечивая адекватное отражение результатов хозяйственной деятельности в отчетности предприятия.

4. В российской системе бухгалтерского учета в отличие от МСФО отсутствует практика профессионального суждения бухгалтера. Российский учет отводит бухгалтеру роль исполнителя законов, постановлений, писем, инструкций и т. д.

5. Российская отчетность должна составляться только в рублях, а МСФО разрешают составлять отчетность в валюте, функциональной для компании.

6. МСФО все большее предпочтение отдают оценке по справедливой стоимости взамен исторической стоимости (справедливая стоимость – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения активов или исполнения обязательств при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить сделку и независимыми друг от друга сторонами). Цель оценки по справедливой стоимости – дать пользователю информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия исходя из реально существующей стоимости.

Между тем существуют и проблемы, препятствующие внедрению МСФО в российскую практику учета:

1. Общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в РФ возложено на Минфин РФ (за исключением кредитных учреждений, в отношении которых методологическое руководство осуществляет Центральный банк РФ). Таким образом, принятые положения по бухгалтерскому учету – это нормативные акты, а не нормативы, утверждаемые профессиональными объединениями бухгалтеров, как это понимается в международной практике.



2. Имеющаяся техническая база учета и уровень квалификации бухгалтерского персонала в большинстве случаев не позволяют корректно вести учет даже по существующим правилам. Отсутствие специалистов, имеющих достаточные знания МСФО, и необходимость привлечения профессиональных консультантов на начальном этапе их внедрения.

3. Внутренние различия учетных систем:

- различия в принципах ведения бухгалтерского учета. Основные различия между МСФО и российской системой учета связаны с исторически обусловленной разницей в конечных целях использования финансовой информации, о чем писалось ранее;

- отсутствие четкого разделения учета на бухгалтерский, управленческий. В российской учетной системе только лишь определилось такое разделение. До тех пор пока этот процесс окончательно не завершен, говорить о реальности внедрения МСФО в России представляется преждевременным;

- различие подходов в отражении отдельных видов активов и обязательств.

4. Среди специалистов отсутствует единое представление о том, насколько будет учтен национальный опыт бухгалтерского учета при разработке методик составления отчетности по МСФО в России.

5. Дополнительные затраты, связанные с применением МСФО на:

- переобучение сотрудников;
- программное обеспечение составления отчетности по МСФО;
- увеличение количества работников бухгалтерской службы;
- подтверждение отчетности независимыми аудиторами.

6. Наличие серьезной формальной составляющей в современной практике генерирования бухгалтерской отчетности российскими организациями по МСФО.

7. Малочисленность внутренних и внешних потребителей отчетной информации российских организаций, сформированной по МСФО.

8. Отсутствие официального перевода МСФО на русский язык, принятого порядка их своевременного обновления в условиях существенных изменений в содержании МСФО в последние годы.

9. Отсутствие в законодательстве РФ возможности составления финансовой отчетности по МСФО. В связи с этим ее составление возможно только по инициативе организации, а сама отчетность не вписывается в национальную учетную систему.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что существующая система нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета имеет серьезные недостатки и противоречия, а переход на МСФО нельзя рассматривать как единственную цель реформирования российской системы бухгалтерского учета. Реформа должна затронуть все уровни нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета.

Невозможность перехода на МСФО в один день обусловлена необходимостью осуществления целого комплекса взаимосвязанных мероприятий и наличием многочисленных проблем, отмеченных выше. Поэтому единственным и наиболее рациональным способом перехода к МСФО является не просто их последовательное внедрение, а поэтапная адаптация с учетом специфики учетной системы и всей российской экономической среды.

На основании проведенного исследования можно предложить следующие пути совершенствования нормативно-правового регулирования бухгалтерского финансового учета в нашей стране:

1. Принять новую редакцию основного документа – Закона «О бухгалтерском учете», в котором будут сформулированы концептуальные основы (базовые принципы) финансового учета. В настоящем законе до сих пор отсутствует даже определение элементов – «активы», «обязательство» и «капитал», а определения «доходы» и «расходы», присутствуют только в соответствующих ПБУ. Закон «О бухгалтерском учете» должен устанавливать:

- определения основных понятий, используемых в бухгалтерском финансовом учете;
- механизм реализации права заинтересованных лиц на получение надежной, объективной и полезной информации о деятельности организации;
- минимально необходимые требования к бухгалтерскому финансовому учету, которые касаются только юридически значимых вопросов построения учетного процесса;
- обязательность ведения бухгалтерского финансового учета.

2. Предусмотреть в Законе «О бухгалтерском учете» положения, регламентирующие ответственность за нарушение законодательства о бухгалтерском учете. Важнейшим вопросом защиты прав и интересов пользователей финансовой отчетности является система обеспечения исполнения этого законодательства. В настоящее время главным предметом проверок и санкций является соблюдение только налогового законодательства, поэтому в настоящее время обычной практикой является неисполнение положений по бухгалтерскому учету. Отсутствие ответственности за нарушения законодательства о бухгалтерском учете не позволит пользователям получать качественную финансовую отчетность даже в случае принятия лучших стандартов финансовой отчетности в мире.

3. Все документы более низкого, чем Закон «О бухгалтерском учете» уровня, должны быть приведены в соответствие с основным документом и не противоречить ему.

4. Национальные стандарты (ПБУ) должны регулировать общие вопросы ведения бухгалтерского финансового учета, которые должны быть применимы в любом секторе экономики. Их цель – развивать нормы Закона «О бухгалтерском учете».

5. Нормативные документы не должны регулировать технику ведения бухгалтерского учета, в частности не должны заставлять организации применять унифицированные формы первичных документов.

6. Сформировать инфраструктуру применения МСФО:

- обеспечить постоянно действующую систему перевода МСФО на русский язык;
- разработать программное обеспечение составления отчетности по МСФО;
- создать условия, способствующие повышению квалификации бухгалтерских и аудиторских кадров.

7. Необходимо изменить сам процесс принятия законодательных и нормативных актов по бухгалтерскому учету. Проекты предлагаемых законов должны проходить обязательное предварительное обсуждение в течение периода не менее 12 месяцев, в профессиональных объединениях бухгалтеров и на кафедрах бухгалтерского учета ведущих вузов России. Подобная мера позволит еще на стадии обсуждения принимаемого закона внести в него необходимые изменения, исключающие двоякое толкование его норм и необходимости их конкретизации или уточнения в будущем.

### **Библиографический список**

1. Астахов С.А. План счетов и ПБУ // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2008. – № 7.
2. Белова Е.Л. Развитие бухгалтерского учета в России // Современный бухучет. – 2009. – № 1.
3. Глазкова О.А. Проблемы и перспективы МСФО в России // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2008. – № 1.
4. Петенева Е.Н. Сравнительный анализ основных принципов подготовки финансовой отчетности по МСФО и российским ПБУ // Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в кредитной организации. – 2006. – № 5.
5. Поленова С.Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет – 2008. – № 9.

**А.А. Ципоренко,**  
аспирант

### **Контроллинг в системе антикризисного управления предприятием**

Рыночные отношения предопределяют сложность и турбулентность процессов, происходящие как внутри предприятия, так и в его внешнем окружении. В этой связи принципиально важно отслеживать те негатив-

ные изменения, которые, возникая в ходе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, могут привести к формированию его кризисного состояния, а затем и банкротства. Признавая чрезвычайно важную роль контроллинга как функции поддержки менеджмента, многие исследователи в качестве одной из его составляющих рассматривают риск-контроллинг. При этом необходимость выделения риск-контроллинга в качестве достаточно самостоятельной области научного знания и направления практической деятельности обосновывают тем, что риск-менеджмент зачастую не оправдывает возлагаемые на него надежды. Следует отметить, что не все ученые поддерживают идею такого выделения. Так, в работе «Контроллинг как система повышения эффективности управления промышленным предприятием» указывается, что выделение риск-контроллинга в качестве самостоятельного направления, довольно искусственно, поскольку, независимо от того, какие сферы контроллинга будут выделены, в любой из них должны осуществляться процедуры с целью выявления и устранения возможных бизнес-рисков<sup>1</sup>.

На наш взгляд, независимо от идентификации контроллинга, задействование его информационно-аналитических и мониторинговых составляющих, безусловно, является принципиально важным в антикризисном управлении предприятием.

Рассмотрим роль и место контроллинга в таком управлении. В работе<sup>2</sup> мы сделали попытку обосновать необходимость представления контроллинга как системы, включающей в себя, наряду со стратегической и оперативной, также и тактическую составляющую. В рамках антикризисного управления функционирование каждой составляющей контроллинга представляются следующим образом.

Стратегический контроллинг призван отслеживать изменения, происходящие как в самой организации, так и в окружающей его среде. При этом большую роль играет характер изменений. Стратегический контроллинг предназначен для отслеживания изменений, которые имеют важные последствия и влияют на будущее. Главным являются адаптация к изменениям, а также готовность к их возможным последствиям.

Стратегический контроллинг ориентирован на поддержание и формирование потенциала успеха, проведения антикризисной политики по всем ее направлениям и решает следующие задачи:

1) контролирование реальности качественных и количественных параметров развития, установления целей, определения принципов антикризисного управления в конкретных условиях;

<sup>1</sup> Слуцкий М.Л. Контроллинг как система повышения эффективности управления промышленным предприятием. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – С. 56.

<sup>2</sup> Слуцкий М.Л., Ципоренко А.А. О структуре контроллинга // Аудитор. – 2009. – № 10.

- 2) распределение по форме и мере ответственности за выполнение определенных заданий стратегической программы;
- 3) анализ и исследование альтернативных стратегий;
- 4) определение «критических» факторов реализации стратегической программы, как внешних, так и внутренних;
- 5) определение этапных моментов реализации стратегической программы, требующих усиления контроля, использования специальных методов оценки, обнаружения и пр.;
- 6) установление связи показателей с целью антикризисного управления, их достоверности, достаточного состава, методики расчета;
- 7) формирование критериальной основы оценок, отклонений, нормативных величин.

Таким образом, стратегический контроллинг – это не разновидность антикризисного управления, а его часть, сформированная определенным образом и позволяющая повышать эффективность управления посредством своевременного обнаружения отрицательных сигналов развития.

Тактический контроллинг, исходя из того, что «тактика относится к гораздо более конкретным процессам, чем стратегия»<sup>1</sup>, как нам представляется, основной упор (в отличие от стратегического контроллинга) должен делать на подготовку информации не по предприятию в целом, а на уровне конкретных подразделений. Такая информация позволяет хотя бы ориентировочно определить степень выполнимости намечаемых стратегических решений и выявить те структурные единицы, которые являются или могут оказаться «узкими местами» в достижении стратегических целей. Таким образом, тактический контроллинг обеспечивает согласование установок и задач высшего менеджмента предприятия и возможностей производственных, сбытовых и т. д. единиц, которые должны участвовать в решении этих задач. Подобное согласование должно осуществляться на стадии разработки и оценки вариантов управленческих решений, а также в процессе их реализации.

В первом случае такое согласование может дать ответ на вопрос, какой вариант является предпочтительным, либо заставить продолжить поиски альтернативных решений. Во втором случае выявившееся «рассогласование» может привести к разработке мероприятий по «расшивке» «узких мест», а если это не предоставляется возможным – то к корректировке самой стратегии. Очевидно, что второй случай является менее желательным, поскольку чреват серьезными экономическими и другими потерями. В связи с этим следует особо выделить такой аспект контроллинга в целом, и его стратегической составляющей в первую очередь, как опережающий

---

<sup>1</sup> Стар М. Управление производством: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968.

(упреждающий) контроль, причем не только на стадии выполнения управленческих решений, но и тогда, когда эти решения принимаются.

Наряду с конкретизацией принимаемых и реализуемых стратегических решений применительно ко всем структурным единицам, или хотя бы к наиболее важным из них, необходимо рассмотреть возможные способы осуществления той или иной стратегии. Например, предприятие изучает вопрос о продвижении своей продукции в другой рыночный сегмент, предъявляющий принципиально более высокие требования к ее потребительским характеристикам и способный заплатить за возросшее качество продукции.

Безусловно, данная проблема относится к разряду стратегических, и для его решения необходимо провести соответствующие исследования рынка, изучить реальных и потенциальных конкурентов, осуществить комплекс НИОКР и т. д. Причем, как известно, в ряде отраслей промышленности, в первую очередь, в машиностроении, существует большое разнообразие технологических способов производства той или иной продукции.

В связи с этим в задачи тактического контроллинга будет входить определение целесообразности использования того или иного варианта технологического процесса и, соответственно, комплекта технологического оборудования. Поскольку, как правило, более прогрессивные техпроцессы осуществляются на более дорогом оборудовании, то его приобретение и функционирование формируют повышенные постоянные финансовые (проценты за кредит и по облигациям) и производственные (амортизация, стоимость содержания и эксплуатации) затраты. Одновременно с этим снижаются материальные и трудовые, т. е. прямые переменные, затраты на единицу продукции. Таким образом, используя проектные данные о сумме финансовых и производственных постоянных затрат, а также о себестоимости продукции в части переменных затрат и исходя из данных маркетинговых исследований о возможных объемах и ценах выбирается вариант технологии производства и, соответственно, капитальных вложений.

Промежуточное (между стратегическим и оперативным) положение тактического контроллинга определяет специфику и рамки его функционирования, выражающиеся, в частности, в том, что если в диапазоне «стратегический контроллинг – тактический контроллинг» последний уточняет, перепроверяет выбранную стратегию, то в диапазоне «тактический контроллинг – оперативный контроллинг» тактический контроллинг создает предпосылки для эффективного решения оперативных задач контроллинга. Большое значение при этом имеет определение принципиальной схемы формирования информационных потоков как на стадии разра-

ботки управленческих решений, так и в процессе их реализации в разрезе центров ответственности, т. е. структурных единиц предприятия, оказывающих влияние на уровень затрат, доходов и инвестиций.

Формирование системы центров ответственности в рамках тактического контроллинга предполагает решение следующих задач:

- идентификация того или иного подразделения по соответствующему типу центра ответственности;
- определение контролируемых показателей по каждому центру ответственности.

Представляется, что выбранная идеология сочетания центров ответственности различных типов в значительной степени зависит от особенностей предприятия, в первую очередь, его производственной и организационной структуры. При этом необходимость гибкого реагирования на изменяющиеся рыночные условия, влияя на принимаемые стратегические решения и подсистему стратегического контроллинга, посредством внутриконтроллинговых коммуникаций дает соответствующие сигналы тактическому контроллингу. В связи с этим система центров ответственности может быть пересмотрена, причем в ряде случаев таким образом, что потребует более или менее кардинальных изменений в существующей структуре предприятия.

Задача определения для каждого центра ответственности контролируемых им показателей чрезвычайно важна. На практике зачастую трудно определить, какие конкретно центры ответственности и в какой степени контролируют те или иные показатели. В связи с этим еще в 1956 г. Комитет по принципам и нормам затрат США сформулировал следующие положения:

- если руководитель может контролировать объем и оплату услуг, то он несет ответственность за все затраты по их осуществлению;
- если руководитель может контролировать объем услуг, но не их цену, то он отвечает только за те различия между фактическими и запланированными расходами, которые явились следствием использования услуг;
- если руководитель не может контролировать ни объем услуг, ни их оплату, то расходы будут неуправляемыми, и ответственность за них он нести не должен.

Очевидно, что данные положения не охватывают все вопросы, возникающие в процессе установления затратных и финансовых показателей для тех или иных центров ответственности конкретного предприятия, однако могут служить определенным ориентиром, позволяющим не совершать принципиальных ошибок и в значительной степени обеспечить эффективность функционирования этих центров.

Оперативный контроллинг, в задачи которого входит подготовка конкретной цифровой информации, позволяющей разрабатывать решения по управлению затратами и прибылью, выбирать наиболее приемлемые из них и осуществлять надзор за их выполнением, в значительной степени базируется на системе центров ответственности, сформированных в рамках тактического контроллинга.

Функционирование оперативного контроллинга представляется следующим образом.

На стадии принятия оперативных решений анализируются предполагаемые величины и структура затрат и доходов по центрам ответственности и как итог – по предприятию в целом применительно к каждому варианту решений, что принципиально повышает степень их обоснованности. На стадии реализации принятых решений проводится отслеживание и анализ того, какие затраты и доходы формируются в каждом из центров ответственности, каковы величины отклонений формирующихся в каждый данный момент показателей от их плановых (сметных) значений, выявляются причины их возникновения и влияние этих отклонений на формирование показателей предприятия в целом. Наконец, по завершении отчетного периода изучается, как реально функционировали центры ответственности, как это отразилось на конечных результатах работы предприятия и насколько эффективны оказались те регулирующие (корректирующие) воздействия, которые предпринимались для согласования деятельности отдельных центров ответственности между собой, во-первых, и будущих затратных и финансовых показателей с плановыми (сметными), во-вторых.

Отметим, что формирование информационных потоков в разрезе центров ответственности, характерное для оперативного (текущего) контроллинга, существенно повышает эффективность управления, поскольку в этом случае в качестве его объектов выступают конкретные структурные единицы, несущие ответственность за формирование соответствующих показателей. Так, по центрам затрат устанавливаются величины совокупных нормативных затрат, и руководитель каждого центра отвечает за отклонения от этих величин.

В результате создается возможность достаточно оперативного отслеживания информации о неблагоприятных отклонениях по затратам. Аналогично осуществляется контроль сигналов об отклонениях от запланированных (сметных) значений продаж, прибыли, рентабельности инвестиций, что позволяет осуществлять соответствующие управленческие воздействия. Таким образом, контроллинг в целом и его составляющие, в частности, органично вписывается в систему антикризисного управления предприятием.



*Н.В. Шкурко,*  
канд. экон. наук, доцент

### **Средний класс в статистическом измерении неравенства**

Как известно, во время экономического кризиса число миллиардеров в России сильно возросло. Согласно данным журнала *Forbes*, по их числу мы вышли на 3-е место в мире, после США и Китая. При этом средний класс, по мнению многих экспертов, от кризиса в России пострадал. Но если, кто такие миллиардеры, вполне понятно, то с определением среднего класса дело обстоит сложнее: что собой представляет в России средний класс, не очень хорошо представляют как те, кто о нем говорит, так и те, кого к нему относят.

В задачи статистики жизненного уровня населения входит изучение его материального благополучия, которое характеризуется существующим уровнем доходов, расходов и потребления, а также условия жизни, занятость населения, его образовательный и культурный уровень. Во Всероссийском центре уровня жизни ведутся исследования, связанные с состоянием и динамикой социальной структуры нашего общества. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года тема среднего класса по традиции сводится к прогнозу денежных доходов населения. У многих сложилось впечатление, что средний класс и владельцы малого бизнеса тождественны. Но это не так.

В научном плане можно выделить три доминирующих подхода к определению среднего класса.

Первый подход – это монетарный, в котором границы и масштабы среднего класса опираются на категорию денежного дохода и, в лучшем случае, на категорию материальных активов.

Другой подход восходит к определению среднего класса в классической социологии теории Вебера – это подход, связанный с определением социально-профессионального статуса индивидуума.

Наконец, так называемый самоидентификационный, субъективный подход – это самооценка человека, его самоощущение, т. е. к какой социальной группе он себя относит.

Цепочка такова: хорошее образование, означающее высокую квалификацию и конкурентоспособность на рынке труда, приводит людей на эффективный сегмент этого рынка, обеспечивает им доступ к хорошо оплачиваемому рабочему месту, дает достойную заработную плату, формирует общий относительно высокий уровень дохода и в итоге приводит к относительно высокой самооценке. Вот почему антагонизма между указанными подходами не существует, и на Западе средний класс часто определяется по уровню душевого дохода.

Но в реалиях современной России проблема выглядит совершенно иначе. Специфика состоит в том, что перечисленные критерии в нашей стране не совпадают. Лица с высшим образованием далеко не всегда имеют достойные доходы, и, наоборот, далеко не все люди, обеспечившие себе приемлемый доход, обладают соответствующими социально-профессиональными характеристиками (образованием, стабильным положением на рынке труда и проч.) И, наконец, чувство стабильности своего социально-экономического положения также испытывали далеко не все, кто соответствовал и первому (высокие доходы), и второму (высокий социально-профессиональный статус) критерию. Это видно из данных опроса, представленных ВЦИОМ (табл. 1).

Таблица 1. Стратификация населения России по доходам

К какой из следующих групп населения вы скорее могли бы себя отнести?	Всего опрошенных, в %	Оценка своего материального положения, в %		
		Очень хорошее, хорошее	Среднее	Плохое, очень плохое
Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на продукты	7	1	3	21
На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает финансовые затруднения	24	13	19	41
Денег хватает на продукты и на одежду. Но вот покупка вещей длительного пользования (телевизора, холодильника) является для нас проблемой	51	43	60	31
Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования. Однако для нас затруднительно приобретать действительно дорогие вещи, например автомобиль	16	37	16	4
Мы можем позволить себе достаточно дорогостоящие вещи – квартиру, дачу и многое другое	1	3	0	0
Затрудняюсь ответить	1	3	2	3

Источник: ВЦИОМ, 2008.

Статистическое измерение неравенства доходов базируется на принципе сравнения уровня доходов между однородными категориями домашних хозяйств и населения, сгруппированными по показателям, которые или представляют непосредственный уровень дохода, или находятся в тесной взаимосвязи с ним.

И этот факт в дополнение к вышесказанному говорит о том, что средний класс – это не единая монолитная социальная страта, а совокупность разнородных, не похожих друг на друга групп. И в принципе гораздо более уместен множественный термин «средние классы», поскольку их существует несколько – как минимум три в соответствии с тем или иным критерием (относительно высокий уровень доходов, высокий социально-профессиональный статус и высокие субъективные оценки).

Однако у этих трех средних классов есть значительная зона пересечений. Все три признака характерны для 7% населения, более двух признаков – для 20%. В общей сложности на пересечении трех критериев находится около 20% населения. И именно эта группа, по мнению ученых, и составляет российский средний класс сегодня.

Средний класс нужен для того, чтобы страна приобрела устойчивое социально-экономическое развитие, поскольку без формирования высокопроизводительной рабочей силы, высокообразованной рабочей силы, высокостатусной рабочей силы те амбициозные задачи, которые поставлены в качестве долгосрочной цели, будут нереалистичны и невыполнимы. Кто будет осваивать нанотехнологии? Кто будет развивать наукоемкие производства? Кто будет кратно повышать производительность труда? И в этом смысле средний класс является не результатом социально-экономического развития, а его условием и предпосылкой.

### **Библиографический список**

1. Юргенс И.Ю. Очередные задачи российской власти: Сборник статей, интервью и выступлений. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2009. – 278 с. – (Россия. В поисках себя...).
2. Будущее России. Вызовы и проекты: История. Демография. Наука. Оборона / Под ред. Г.Г. Малинецкого. Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 264 с. (Будущая Россия).

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
<i>Абдалова Е.Б.</i> Временные и стоимостные возможности функции контроля в системе управления организацией.....	5
<i>Абдалова Е.Б., Головач А.О.</i> Особенности организации учета и контроля драгоценных металлов.....	11
<i>Аксютенко В.Ю., Гетокова Л.М.</i> Аудит расчетов с подотчетными лицами по внутрироссийским командировкам.....	16
<i>Бауло Д.В.</i> Регламентирование процесса бюджетирования.....	23
<i>Беляков Д.И.</i> Модель инновационного роста на основе НИОКР.....	26
<i>Бильгаева Ю.А., Спиридонов К.А.</i> Проблемы учета непроизводственных потерь.....	30
<i>Бильгаева Ю.А., Спиридонов К.А., Овчинникова Е.</i> Реорганизация: проблемы для бухгалтера.....	33
<i>Бороздина О.Ю.</i> Энергетика России в период кризиса и восстановления: современное положение и тенденции.....	35
<i>Боченина М.В.</i> Российский рынок жилья.....	39
<i>Бурова Н.В., Ефимова А.И.</i> Роль системы менеджмента управляющей компании в деятельности холдинга.....	41
<i>Ваганина Д.</i> Сокращение затрат на содержание материальных запасов в условиях финансового кризиса.....	48
<i>Войку Ф.Г., Гетокова Л.М.</i> Аудит финансовых результатов.....	52
<i>Войтяцкая Е.Г.</i> Стратегический контроллинг.....	58
<i>Глазистов В.А.</i> Возникновение холдинговых структур в России.....	62
<i>Гумённый В.А.</i> Контроллинг в системе эффективности управления предприятием в современных условиях.....	67
<i>Елисеева И.И., Капралова Е.Б., Щирина А.Н.</i> Нанотехнологии в условиях макроэкономической ситуации России.....	69
<i>Елкина А.А.</i> Классификация реэкспортных и реимпортных операций для целей бухгалтерского учета.....	77

<i>Елкина Т.Н.</i> Принцип временной определенности фактов хозяйственной деятельности в российской и международной практике бухгалтерского учета.....	84
<i>Золотухина Н.О.</i> Типология управленческих решений.....	89
<i>Кабачек А.В.</i> Эконометрическое моделирование каналов конвергенции в регионах России.....	95
<i>Калинина А.П., Курносова В.П., Подгорнов П.В.</i> Использование метода коэффициентов для управления затратами на производство .....	101
<i>Кемтер В.Б., Иншакова С.А.</i> Учетная политика организации: слияние российских правил с МСФО .....	111
<i>Кириллова А.В.</i> Управление рисками в целях повышения эффективности платежных систем .....	113
<i>Крылов Д.Б.</i> Вопросы организации бюджетирования процессов образования и использования вторичных материально-производственных ресурсов в экологическом учете .....	115
<i>Курьшева С.В.</i> Распределение регионов России по итогам налогового контроля в 2009 г.....	120
<i>Куц М.И.</i> Инновационный потенциал Санкт-Петербурга.....	123
<i>Макаров Г.В.</i> О стратегии проектной компании в условиях экономического спада .....	126
<i>Македошина Н.А., Леонтьева Ж.Г.</i> Особенности управления эффективностью использования бухгалтерских информационных систем предприятиями малого и среднего бизнеса в современных условиях.....	127
<i>Мазурова И.И., Подшивалова М.М.</i> Факторное моделирование рентабельности собственного капитала.....	133
<i>Мелконян Д.М.</i> Способы оценки кредитоспособности крупных, средних и малых предприятий, принятых в РФ.....	137
<i>Михайлова С.А.</i> Дифференциация условий страхования с учетом факторов риска дестинации потребления типических туристских продуктов .....	140
<i>Нерадовская Ю.В.</i> Виды страхования: подходы к классификации .....	143

<i>Николаева Е.А.</i> Оборотный капитал и классификация его элементов .....	145
<i>Павлова К.А.</i> ССП: подмена понятий стратегического и антикризисного управления .....	149
<i>Посредников М.И.</i> Совершенствование механизма учета интеллектуальной собственности .....	152
<i>Ранцева Е.М.</i> Бенчмаркинг как способ оценки эффективности системы управленческого учета в организации .....	155
<i>Слуцкий М.Л.</i> Анализ кривой опыта как инструмент стратегического контроллинга .....	161
<i>Слуцкий М.Л., Леонтьева Е.В., Рыжков И.В., Ховрин В.В.</i> Удивительное и трагическое пересечение судеб .....	163
<i>Ступакова М.Ю.</i> Инструменты оперативного контроллинга .....	169
<i>Сысоева Г.Ф., Малецкая И.П., Леонтьева Е.В.</i> Анализ порядка определения доходов и расходов, выраженных в иностранной валюте, в бухгалтерском и налоговом учете .....	172
<i>Терешенко К.А.</i> Учет предприятий малого бизнеса по международным стандартам и российскому законодательству .....	176
<i>Тимашова Н.В.</i> Совершенствование внутреннего аудита капитальных вложений .....	180
<i>Тимашова Н.В.</i> Усиление роли службы внутреннего аудита в строительном холдинге .....	182
<i>Ткачук Н.В., Кисец М.В.</i> Анализ нормативно-правового регулирования бухгалтерского финансового учета в России .....	186
<i>Ципоренко А.А.</i> Контроллинг в системе антикризисного управления предприятием .....	195
<i>Шкурко Н.В.</i> Средний класс в статистическом измерении неравенства .....	201

Научное издание

**ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И СТАТИСТИКИ**

**Научная сессия  
профессорско-преподавательского состава,  
научных сотрудников и аспирантов  
по итогам НИР 2009 года**

*Апрель 2010 года*

Сборник докладов

Редактор М.В. Манерова

Подписано в печать 12.05.11. Формат 60х84 1/16.  
Усл. печ. л. 13,0. Тираж 150 экз. Заказ 229. РТП изд-ва СПбГУЭФ.

Издательство СПбГУЭФ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.