

Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности: будут ли изменения?

Абакумова Светлана Владимировна

Студентка 4 курса

ФГОУ ВПО Ставропольский государственный аграрный университет,

факультет бухгалтерского учета и аудита, Ставрополь, Россия

E-mail: dream_of_doll@mail.ru

В бухгалтерском учете не установлены ограничения для исправления ошибок. Если найдена ошибка, необходимо ее исправить. Главный бухгалтер несет ответственность за своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности (п. 2 ст. 7 Федерального закона от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Поэтому, безусловно, он заинтересован в том, чтобы предоставленные им сведения были без погрешностей.

На данный момент правила исправления ошибок и порядок раскрытия информации о них в отчетности регламентируют Указания о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (утв. приказом Минфина России от 22 июля 2003 г. № 67н) и Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утв. приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н). Особенности исправления ошибок в зависимости от периода их выявления отражены в пункте 11 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (таблица 1) [4, 5].

Таблица 1 – Правила исправления ошибок в настоящее время

Ошибка/период ее выявления	Период и порядок исправления
неправильное отражение хозяйственных операций текущего периода/до окончания отчетного года	записи по соответствующим счетам бухучета в том месяце отчетного периода, когда искажения были выявлены
неправильное отражение хозяйственных операций в отчетном году/после завершения отчетного года, если годовая бухгалтерская отчетность не утверждена в установленном порядке	записи делаются в декабре года, за который готовится к утверждению и представлению в соответствующие адреса годовая бухгалтерская отчетность
неправильное отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета в прошлом году/в текущем отчетном периоде	исправления в бухучет и отчетность за прошлый отчетный год (после утверждения годовой отчетности) не вносятся

На сайте Минфина России в ноябре 2008 года был размещен проект нового Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2009).

В разделе I проекта ПБУ 22/2009 дается определение ошибки, указаны причины ее возникновения, рассмотрена классификация ошибок на существенные и несущественные. Существенными признаются те ошибки, которые могут повлечь принятие ошибочных экономических решений, причем как в отдельности, так и в совокупности с другими ошибками. Это означает, что, если обнаружено несколько ошибок, каждая из которых влияет на статьи баланса незначительно, но их сумма существенно искажает показатель, к примеру, чистой прибыли, ошибки в совокупности будут считаться существенными. Однако необходимо отметить, что общепринятый пятипроцентный критерий достоверности статей бухгалтерской отчетности (п. 1 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности) в проекте нового ПБУ не упоминается.

В разделе II проекта ПБУ 22/2009 прописано, что исправлению подлежат все выявленные ошибки, а не только существенные (п. 4 проекта ПБУ 22/2009). Порядок исправления ошибки зависит от того, какой она является: существенной или несущественной [1, 3]. Другим критерием, влияющим на этот порядок, является момент времени, когда она допущена и выявлена (таблица 2).

Таблица 2 – Правила исправления ошибок согласно ПБУ 22/2009

Исправляются		
в периоде выявления	записями за декабрь отчетного года, за который составляется годовая бухгалтерская отчетность	записями за январь текущего отчетного года
ошибки текущего отчетного года, выявленные до окончания года;	ошибки отчетного года, выявленные после окончания этого года, но до даты подписания бухгалтерской отчетности за данный год;	существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год
несущественные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после даты подписания бухгалтерской отчетности за этот год	существенные ошибки предшествующего отчетного года, выявленные после даты подписания бухгалтерской отчетности за этот год, но до даты представления такой отчетности пользователям и до даты ее утверждения	

Несущественная ошибка предшествующего отчетного года, выявленная после даты подписания бухгалтерской отчетности, исправляется путем осуществления дополнительных или сторнировочных записей по соответствующим счетам бухгалтерского учета в периоде выявления (п. 7 проекта ПБУ 22/2009) [2, 4].

Проведенное сравнение показало, что разработанный Минфином России проект ПБУ 22/2009 в значительной степени отражает порядок исправления ошибок, допущенных в бухгалтерском учете и отчетности, в зависимости от периода их выявления, подразделяя данные ошибки на существенные и несущественные, и указывает порядок представления в финансовой отчетности информации об ошибках прошлых лет. Данный документ будет предназначен для постоянного применения в текущей работе бухгалтерии и, в свою очередь, призван помочь главному бухгалтеру составить «пересмотренную бухгалтерскую отчетность» (если ошибка существенна и выявлена им уже после сдачи баланса), опираясь на неточности и ошибки, допущенные в отчетности первоначально.

Кроме того, проект Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2009) свидетельствует о том, что в российском бухгалтерском учете делается очередной шаг в сближении с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»).

Литература

1. Касьянова Г. Ю. 22 ПБУ: практический комментарий. М.: АБАК. 2009.
2. Пудников, П. В. Вопросам исправления ошибок будет посвящено отдельное ПБУ// Финансовые и бухгалтерские консультации. 2008, № 12.

3. Фомичева Л. П. Новое отражение в отчетности исправлений существенных ошибок в учете// Новое в бухгалтерском учете и отчетности. 2008, № 23.
4. www.minfin.ru (Министерство финансов Российской Федерации).
5. www.ippnou.ru (Институт проблем предпринимательства).

Проблемы учета и распределения финансовых результатов в акционерных обществах

Алсуфьев А. И.

студент

Институт экономики, управления и природопользования

Сибирского федерального университета

Красноярск, Россия

tema.superstudent@gmail.com

Согласно ФЗ «Об акционерных обществах», акционерным обществом признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права акционеров по отношению к обществу. При этом основной целью деятельности любой коммерческой организации является извлечение дохода, после уплаты налога на который образуется чистая прибыль отчетного периода, возможную к использованию, согласно гражданскому законодательству, по следующим направлениям: создание резервного капитала, покрытие убытков прошлых лет, производственное развитие предприятия и выплату дивидендов.

Однако в бухгалтерском учете предусмотрены иные, отличные от гражданского законодательства, нормы отражения вышеперечисленных операций, прямо нарушающих права собственников. Так, распределение прибыли прошлых лет, по мнению Минфина, высказанному им в письме от 14.10.2005 г. №03-03-04/1/276, является неправомерным. Начисление промежуточных дивидендов также является затруднительным, так как не существует способа их отражения в учете, который не ущемлял бы права собственников. В частности, при начислении промежуточных дивидендов происходит искажение данных отчетности, так как данные строк 470 формы 1 и 190 формы 2 не совпадут по причине того, что в первом случае сумма будет указана с учетом выплаты дивидендов из прибыли, а во втором – без учета выплат последних.

Решением названных выше проблем может быть следующий комплекс мер:

- введение в рабочий план счетов ряда дополнительных счетов таких как: 85 «Использование прибыли», 87/1 «Фонд социального стимулирования», 87/2 «Фонд экономического развития» (пассивные, фондовые, бессальдовые); 88/1 «Использование средств фонда социального стимулирования», 88/2 «Использование средств фонда экономического развития» (контрпассивные к 87, бюджетно-распределительные, сальдовые);

- с целью уточнения данных отчетности, предлагается ввести дополнительную графу «Прочие расходы из чистой прибыли» в форму 2, в которой следует указывать суммы расходования средств из чистой прибыли организации (дебетовые обороты по счету 85, 87/1, 87/2)

Вкратце, схему можно представить следующим образом: 1) Д 99/9 К 84 – списание прибыли отчетного периода в состав нераспределенной прибыли; 2) Д 84 К 85 – выделение средств на финансирование промежуточного потребления за счет средств нераспределенной прибыли отчетного периода; 3) Д 85 К 70, 75/2 – начислены дивиденды из прибыли прошлых лет (либо промежуточные дивиденды за счет прибыли отчетного года); 4) Д 85 К 87/1, 87/2 – отражено формирование фондов социального и экономического стимулирования за счет использования прибыли; 5) Д 87/2 К 10...60 –

отражены капитальные вложения за счет средств фонда; 6) Д 87/2 К 88/2 – закрытие фонда; 7) Д 87/1 К 85 – остаток средств фонда списан на счет использования прибыли; 8) Д 08 К 88/2 – отражены капитальные вложения во внеоборотные активы за счет использования средств фонда экономического стимулирования; 9) Д 85 К 84 – списание остатка неиспользованной прибыли в состав нераспределенной прибыли отчетного периода.

Положительный опыт внедрения данного комплекса на отдельном предприятии поможет, на наш взгляд, привести в соответствие нормы бухгалтерского учета и гражданского законодательства, а вышеприведенный алгоритм может быть распространен на все предприятия данной формы собственности.

Роль деловой репутации (гудвилла) в структуре интеллектуального капитала компании и стоимости компании.

Балашов Е.Л.

Кандидат наук

Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова

Balashov_j@mail.ru

Одним из важнейших нематериальных активов является «гудвилл» или деловая репутация юридического лица, в соответствии с терминологией, принятой в ГК РФ. Этот нематериальный актив непосредственно связан со многими концепциями управления компанией, например с концепцией экономической добавленной стоимости (EVA) [1]. Гудвилл является реализация этих концепций во многих случаях фактически является управлением гудвиллом компании. Поэтому необходимо понимание деловой репутации компании и разработка методов ее стоимостной оценки [1,2]. Одно из наиболее точных определений гудвилла компании дано исследователями Десмондом и Келли. [2]. Согласно этим работам гудвилл можно определить «как совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая все те нематериальные активы, которые могут быть выделены и отдельно оценены». В этом случае мы видим широкое толкование данного термина. По версии международных стандартов финансовой отчетности GAAP, гудвилл – это любое превышение фактических затрат на приобретение конкретных активов и обязательств над их реальной стоимостью на дату совершения сделки. Гудвилл как составную часть нематериальных активов оценивают перед покупкой организации. Активы приобретаемой компании при этом должны быть идентифицируемы, то есть должно выполняться хотя бы одно условие:

- актив отделяем от компании, то есть его можно обменять, продать или сдать в аренду;
- компания может доказать юридические права на актив;
- возможно (с достаточной степенью надежности) отделить денежные потоки, генерируемые данным активом, от денежных потоков, генерируемых другими активами (группами активов) [2].

Гудвилл приобретенной дочерней компании не является идентифицируемым активом. Следовательно, при первичной консолидации, его нужно исключать из справедливой стоимости чистых активов организации. Очень важной проблемой является оценка стоимости гудвилла. В балансе (консолидированная отчетность) такая величина появляется только в случае приобретения дочерней или ассоциированной организации, а стоимость собственной деловой репутации материнской компании в

балансе не отражается. Оценка гудвилла компании является важной задачей управления активами и осуществляется на практике ввиду следующих причин:

- смена собственников предприятия;
- переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО);
- определение размера ущерба от публикации материалов, порочащих деловую репутацию компании;
- управленческие инициативы по изменению стоимости компании.

Существует ряд особенностей деловой репутации, отличных от других компонентов интеллектуального капитала:

1. Деловая репутация в отличие от бренда, патентов, контрактов не может быть отделена от своего носителя в лице компании;
2. Деловая репутация не принадлежит компании на праве собственности;

Существует только при наличии избыточной прибыли, в этом случае у компании деловая репутация положительная. В случае отрицательной характеристики величины, рыночная стоимость компании стремится к величине балансовой стоимости. Это особенно характерно для компаний сферы консалтинга, где деловая репутация как составной компонент клиентского капитала играет значительную роль.

Существует несколько методов определения стоимости деловой репутации организации.

1. Метод избыточных прибылей

Метод основан на предположении что если одно предприятия отрасли получает большую прибыль на единицу вложений чем другое аналогичное предприятие, то дополнительную прибыль приносит гудвилл.

Гудвилл как стоимость неосязаемых элементов бизнеса определяется путем прогнозирования суммы дисконтированных стоимостей ряда избыточных прибылей/
Недостатки метода:

- сложность определения коэффициента соотношения чистой прибыли и скорректированных чистых материальных активов по отрасли;
- проблема разделения получаемой чистой прибыли компанией на прибыль, относимую только на оцениваемый актив и прибыль на иные активы и ресурсы;
- метод сформулирован и опробован в экономике США и Европы, в России слабо применим из-за разницы в законодательной базе.

2. Метод избыточных ресурсов

Является модификацией метода избыточных прибылей для наработанного гудвилла. Метод основан на сравнении фактической рыночной стоимости ресурсов предприятия, используемых в хозяйственно-экономической деятельности со стоимостью, обоснованной при заданном уровне нормализованной прибыли с учетом среднего по отрасли значения показателя рентабельности совокупного капитала[4].

Недостатки метода: допущение того, что прибыль компании обеспечивается только чистыми скорректированными активами, а избыточные ресурсы формируются только из собственных средств. Это не всегда верно, так как большинство компаний привлекают заемное финансирование.

3. Метод оценки на основе показателя объема реализации продукции.

основой оценки служит «мультипликатор прибыль/объем продаж», который характеризует удельный вес суммы чистой прибыли в объеме реализации продукции.

Недостатки метода: применяется только в отраслях, в которых уровень рентабельности значительно не меняется из года в год. Не учитывает спады и кризисные моменты в экономике.

Деловая репутация компания является важнейшим нематериальным активом компании и компонентом клиентского капитала, являющегося в свою очередь

составным компонентом интеллектуального капитала компании. Гудвилл, по сравнению с другими компонентами интеллектуального капитала, можно наиболее точно оценить.

Литература:

Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 2. / И.А. Бланк. – К.: Эльга - Н, Ника - Центр, 2001. – с.421

Орлов А. Деловая репутация – категория комплексная / А. Орлов // Рынок ценных бумаг. – 2004. – № 11. – С. 35-39

ПБУ 14/2000 «Оценка нематериальных активов», раздел II

Mard M.J., Hitcher J.R., Hyden S.D. Valuation for Financial Reporting : Fair Value Measurements and Reporting, Intangible Assets, Goodwill and Impairment. Wiley, 2007 pp.120-125

Аншина М. Эффективен ли проект?// Журнал «ИТ-МЕНЕДЖЕР».- 2004.- №4.

Гринберг Пол. CRM со скоростью света. Привлечение и удержание клиентов в реальном времени через Интернет. – М.: Символ-Плюс, 2006

1. Десмонд, Г., Келли Р. Руководство по оценке бизнеса. М.: Российское общество оценщиков, 1996.

Модернизация информационного обеспечения малого бизнеса

Грошева Любовь Игоревна

студент

Тюменский государственный нефтегазовый университет,

Институт менеджмента и бизнеса, Тюмень, Россия

E-mail: malivia@rambler.ru

В настоящее время во всех развитых странах малый бизнес является основой экономики. В условиях кризиса помощь малому бизнесу - предмет особого внимания государства, так как именно этот сектор экономики может снизить уровень безработицы, помочь трудоустроиться многим людям, потерявшим работу во время сложной экономической ситуации.

В условиях кризиса инвестиции в развитие малого бизнеса резко упали. В I кв. 2009 года капиталовложения малого предпринимательства по отношению к прошлому году снизились в реальном выражении на 35%. [3] Подобная картина на уровне государства смягчается за счёт неравномерности развития его регионов. Соответственно ситуация в сравнительно бедных регионах выглядит удручающе. В настоящее время попытки со стороны государства реанимировать малый бизнес не увенчались успехом, поэтому очевидна необходимость формирования комплекса мер государственной поддержки малого бизнеса, как неотъемлемой части экономики государства.

Правительством Российской Федерации раз в два года разрабатывается и утверждается федеральная программа государственной поддержки малого и среднего бизнеса, включающая:

- совершенствование законодательства;
- развитие системы финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства;
- информационное и консультационное обеспечение малых предприятий;
- содействие их участию в реализации контрактов для государственных нужд;
- активизацию внешнеэкономической деятельности;
- развитие объектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса на региональном уровне. [2, с.150-151]

Особенно остро в условиях глобализации общества стоит вопрос информационного обеспечения предприятий малого бизнеса. Теория

информационализма рассматривает информационные технологии, которые стали необходимым инструментом для эффективной социально-экономической реструктуризации общественных отношений как материальную основу постиндустриального общества. В нём производство благ, осуществление власти и создание культурных кодов стало зависимым от информационно-технологических возможностей общества. [1, с.31]

Однако огромное количество информации, которое должны получить и предоставить предприятия зачастую становится ощутимым препятствием эффективности их функционирования. Существующую систему электронной отчётности предприятий «Контур-Экстерн» нельзя назвать оптимальной и эргономичной для бухгалтеров малых предприятий. Таким образом, обновлённая информационная сеть (см. рис.) должна облегчить взаимодействие малого (а, впоследствии, и любого другого) предприятия с надзорными органами по следующим направлениям (обладать базовыми функциями):

1. **Памятка бухгалтера** – каждый фонд устанавливает свои сроки сдачи отчётов. Поэтому личная страничка предприятия должна включать постоянно обновляющуюся таблицу о сданных отчётах, об отчётах принятых, возвращённых.

2. **Коммуникация фондов** – данная система должна обеспечить обмен необходимой допустимой информацией между различными фондами. Это позволило бы органам получать соответствующую необходимую информацию, не отрывая бухгалтера от текущей деятельности.

3. **Объективная информация для контрагентов и потенциальных работников** – часть личной странички должна быть общедоступной, где подразумевается отражение регулярности уплат в различные фонды и службы, результаты проверок предприятия. Таким образом, не только контрагенты и будущие наёмные работники могут быть уверенными в надёжности предприятия, но и покупатели смогут получить объективную и достоверную информацию. Что, в свою очередь, служит серьёзным шагом в области защиты прав потребителей.

4. **Возможность сдачи отчётов и переписки** с соответствующими фондами и службами. Эта функция частично реализована на портале Сибтел КРИПТО [4], поэтому следует расширить перечень служб и возможностей программного обеспечения.

5. **Оперативное оповещение о принятых поправках.** Так изменения оформления в различных бухгалтерских документах зачастую доходят до адресата с запозданием. Целесообразно включить в предлагаемый портал и функцию автоматического оповещения о поправках в виде электронной рассылки по клиентской базе.



Рис. Модель информационной сети малого бизнеса

Предлагаемая информационная система ускорит и упростит сдачу отчётности, сократит лишние траты времени и ресурсов на переписку с надзорными органами, обеспечит оперативное взаимодействие органов между собой, адаптирует систему контроля различных инстанций к единому алгоритму, позволит сформировать объективный имидж предприятия, обеспечит информированность потребителя и наёмного работника о компании, и, что немаловажно в условиях рыночной конкуренции, создаст стимул к добросовестной деятельности, устранив возможности подлога информации и антирекламы со стороны конкурентов.

Литература

1. Дергачев, Владимир Александрович. Регионоведение: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 350300 «Регионоведение», 350200 «Международные отношения» / В.А. Дергачев, Л.Б. Вардомский. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 463с.

Новоселов А.С. Теория региональных рынков: Учебник. —Ростов-на-Дону: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. — 448 с.

<http://www.kreditbusiness.ru/problems/287-pomoshh-malomu-biznesu-v-krizis.html>

http://www.s-crypto.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=20

Подход к оценке инновационного потенциала результатов научно-исследовательских работ

Дворценко Олег Станиславович, Шама Елена Владимировна

научный сотрудник, к.б.н.; ведущий инженер

*Институт экспериментальной патологии, онкологии и радиобиологии
им. Р.Е. Кавецкого (ИЭПОР) НАН Украины, Киев, Украина*

E-mail: dos031077@yandex.ru

Инновационный путь развития современной экономики требует формирования механизмов реализации государственной политики по созданию благоприятных условий внедрения технологий, разработанных на основе результатов интеллектуального труда [4]. Составной частью таких механизмов является технологический аудит научно-исследовательской деятельности. Технологический аудит научных разработок

приобретает особое значение для стран с переходной и слаборазвитой рыночной экономикой и осуществляется посредством осуществления комплексной оценки критериальных показателей, которые отражают внутреннее содержание инноваций [1].

Цель работы – адаптация, апробация и внедрение информетрических методов оценки инновационной деятельности для оптимизации и повышения ее эффективности (на примере ИЭПОР НАН Украины).

Результаты научно-исследовательского труда, который выполняется в НИИ в системах НАН, НАМН, МОН и МЗ Украины могут быть охарактеризованы большим количеством наукометрических показателей. Главными источниками информации для анализа и оценки эффективности внедрения результатов научно-исследовательских работ (НИР) были документы, оформляемые на этапе планирования и отчета по НИР. Разноплановость информации, представленной в отчетных документах, не дает возможности адекватно сравнить степень эффективности внедрения результатов НИР. Оценка эффективности внедрения результатов НИР может быть как интегральной (с использованием всех возможных критериев), так и дифференциальной (по одному, или нескольким основным критериям). Современная наукометрия не владеет методиками, которые могли бы обеспечить интегральную оценку результатов научно-технического творчества в количественном виде. Главным условием выполнения дифференциальной оценки, к которой обращаются в таком случае, является обязательность отражения в оценочных критериях основных составляющих результативности НИР и универсальность критериев, обеспечивающих возможность их применения в НИИ медико-биологического профиля.

Чтобы предусмотреть влияние оценивания на реакцию “системы” нами построена IDEF0 (*Integrated Definition*) модель системы. *Тип модели*: реальная, представляет собой «прозрачный ящик». Включает 20 подсистем (исполнители НИР, дирекция Института, отдел научно-методического обеспечения инновационной деятельности). Каждая подсистема включает 0÷3 элементов (количество выполненных НИР). *Область знаний*: наукометрия. *Участники*: дирекция, исполнитель НИР, экспертная комиссия, рабочая группа. *Варианты влияния, описываемые моделью*: качество промежуточного и заключительного отчета; количество патентов, публикаций, докладов; качество научных исследований. *Узкие места*: отсутствие полной информации по отдельным критериям; дублирование информации; включение в отчеты информации, которая не имеет прямого отношения к выполненной НИР; исключение объектов интеллектуальной собственности при условиях: НИИ не выступает субъектом права интеллектуальной собственности или заявка(и) поданы после завершения НИР; необходимость учета количественного и качественного состава исполнителей НИР. *Критерии поведения, которые можно предвидеть с помощью модели*: результативность патентно-лицензионной деятельности (ПЛД); публикационная активность (ПА); степень активности участия в научных конференциях (НК); управление НИР в будущем.

Анализ альтернативных вариантов проведения оценивания результативности НИР выявил оптимальный метод – комплексное оценивание с привлечением экспертов. Принцип такого оценивания базируется на расчете комплексной оценки (КО) каждой НИР на основе оценок по отдельным критериям, преимуществом его является незначительный объем информации, которая поступает от эксперта. Необходимо учитывать числовое и нечисловое выражение оценок поразными критериями, а также отличие по размерности. Преодоление этого несоответствия находится в переходе к единой метрической шкале.

Анализ научной информации позволил определить основные индикаторы системы оценки результативности и внедренческого потенциала НИР по показателям, которые отражают ПЛД, ПА, презентацию результатов на НК. Очевидно, что выбранные показатели неравноценны, и поэтому каждый показатель должен получить

соответствующую его значимости весовую характеристику в баллах определяемую экспертом.

Выделено пять основных групп показателей, проведено их градацию по критериям и шкалам их измерения: оценка патентоспособности отображает наличие патентов или заявок на получение патента, а также уровень изобретений; инновационная деятельность отображает продажу лицензий за границу и/или в Украине; охранные документы на объекты интеллектуальной собственности отображает уровень полученных патентов или заявок, поданных на получение патента на момент завершения НИР; другие формы внедрения - отображает количество публикаций по теме НИР на момент ее завершения; участие в конференциях, форумах и др. характеризует количество и качество презентации результатов НИР на научных форумах.

Комплексное оценивание проводили согласно [2]. Этап 1. Эксперты по 9-ти балльной шкале Саати Т. [3] (с авторскими изменениями в описании веса критериев) оценивали каждый критерий. Рассчитывали вес, среднее значение веса каждого критерия (числовую оценку его важности) и нормализовали его. Этап 2. Рассчитывали эффективность внедрения результатов НИР по каждому отдельному критерию, которая учитывала общее количество монографий/публикаций/патентов и т.п. по данному критерию. Этап 3. Рассчитывали взвешенную оценку научных работ (произведение оценки НИР по каждому критерию и нормализованного веса соответствующих критериев). Этап 4. Рассчитывали КО научных работ (сумма взвешенных оценок). Представленная технология позволяет оценить эффективность внедрения результатов НИР по интервальной шкале с использованием числовых характеристик без потери информативности.

Комплексная оценка инновационного потенциала НИР позволяет получить рейтинговое распределение НИР и может служить основой оптимизации инновационной деятельности и повышения ее эффективности в НИИ медико-биологического профиля и организациях МЗ Украины.

Литература

1. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. 2008, (2). с. 162-164.
2. Гудков П.А. Методы сравнительного анализа. Пенза: Изд-во Пен. гос. ун-та. 2008.
3. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. М.: Радио и связь. 1991.
4. Закон України №433-IV «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності України» // Відомості Верховної Ради. 2003, с. 9. (на украинском языке).

Управление затратами с применением методики target costing на предприятиях российского автопрома

Дмитриева Анна Анатольевна

Студент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Институт экономики и управления, Уфа, Россия

E-mail: AnyutaAnatolna@rambler.ru

Накопившиеся противоречия в финансовой системе привели к тому, что под удар попадают всё больше предприятий по всему миру. Сильно пострадали ведущие автопроизводители во всех странах – и конечно, российский АвтоВАЗ, и до того находившийся в достаточно сложном положении.

Мировой финансовый кризис обнажил и обострил все проблемы этого предприятия. В итоге, конвейер завода периодически останавливается, под угрозой

увольнения оказалось более 25 тысяч человек, предприятие уже получило десятки миллиардов рублей господомощи, но этих денег явно не хватает. По данным Росстата в 2009 году объем продаж новых легковых автомобилей на российском рынке упал на 50,2% по сравнению с 2008 годом.

Причины этого не только в резко снизившейся платежеспособности населения и в кредитном банковском кризисе. По мнению большинства экспертов, опасность для завода представляет некомпетентность топ-менеджмента, помноженная на различные бюрократические препоны для развития завода. И конечно, центральной проблемой является качество выпускаемой продукции, год от года вызывающее все меньше доверия у российских граждан.

Сегодня, в условиях высокой конкуренции, выживают и развиваются компании, которые способны наиболее эффективно вести свой бизнес. Одним из основных критериев эффективности ведения бизнеса является получаемая прибыль. Сокращение затрат - важнейший резерв оптимизации прибыли, снижения цены на продукцию, и, следовательно, роста конкурентоспособности и финансовой устойчивости компании.

Среди методов, направленных на оптимизацию затрат выделяется сравнительно новый метод стратегического управления затратами — таргет-костинг (target costing), который исключительно хорошо зарекомендовал себя на предприятиях Японии, США и начинает набирать популярность в Европе.

Вместо стандартного вопроса: «Во сколько обходится производство продукции?» (производственно-ориентированная система управления затратами) таргет-костинг ставит другой вопрос: «Сколько должна стоить продукция?» (рыночно-ориентированная система управления затратами). Таргет-костинг дает возможность руководству компании принимать управленческие решения о производственной программе уже на ранних стадиях жизненного цикла продукта (на стадии его разработки). Система таргет-костинга всецело ориентирует предприятие на рыночные условия. При этом выполняется основная задача: определение такой себестоимости продукции, которая при цене, жестко заданной рынком, позволит предприятию получить планируемую прибыль. При этом разрабатываемые продукты должны соответствовать требованиям рынка по всем качественным характеристикам. Учитывая вышесказанное, можно считать, что target costing-это возможный вариант вывода российского автопрома из сложившейся «ямы».

Сегодня в планах АвтоВАЗа сохранить за собой лидерство на рынке "ультра-бюджетных" (до 250 тысяч рублей) авто. С этой целью, предприятие разработало новинку в комплексе Kalina по цене от 190 тысяч до 225 тысяч рублей и себестоимостью 147 тысяч рублей. Пока предварительный расчет дает себестоимость модели в размере 170 тысяч рублей, законченного технического решения по ней нет, к тому же, автомобиль будет конкурировать с подержанными машинами и новинками иностранных производителей. Уже сейчас на рынке существует корейская модель украинской сборки ZAZ Chance, со стоимостью порядка 200 тысяч рублей.

Таким образом, сегодня как никогда назрело время комплексных и кардинальных перемен. В рамках данной работы, в качестве решения для повышения качества готовой продукции и изменения системы управления затратами предложено внедрение таргет-костинга как целостной концепции управления, поддерживающей стратегию снижения затрат и реализующей функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями.

Литература

1. Монден, Я. Система менеджмента Тойоты = The Toyota Management System / Я. Монден ; пер. с англ. под ред. С. М. Заверского [др.] .— М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2007.

Иванова, Н. Ю. Применение Target Costing (метода целевых издержек) в системе контроллинга / Н. Ю. Иванова // Машиностроитель .— 2004 .

Рябков, Алексей Владимирович. Таргет-костинг: формирование себестоимости и цены товара на основе маркетинговых расчетов / Рябков Алексей Владимирович // Маркетинг и маркетинговые исследования .— 2005 .

Гусева, И. Б. Управление целевыми затратами / И. Б. Гусева // Финансы и кредит. — 2005.

www.lada-auto.ru (Официальный сайт ОАО «АвтоВАЗ»)

www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)

Управление затратами в системе менеджмента качества и их влияние на финансовые результаты предприятия.

Дубков Кирилл Андреевич

Студент (магистрант)

*Уральский государственный экономический университет-Институт магистратуры УрГЭУ, направление подготовки- «Экономика», наименование магистерской программы-«Финансовый и банковский менеджмент», Екатеринбург, Россия
E-mail: dubkov87@mail.ru*

Финансовый контроль за деятельностью организации является жизненно важным. Большинство затрат, связанных с деятельностью предприятий регистрируется в отчетах и предоставляются руководству. Однако на большинстве организаций затраты на удовлетворение ожиданий потребителей в области качества, составляющие довольно значительные суммы в стоимости товарной продукции, не выявляются и не предоставляются руководству из-за отсутствия системы для их сбора и анализа.

Цели, стоящие перед системой анализа затрат на качество:

1. Определение размера проблемы качества на языке, понятном высшему руководству, то есть на «языке денег».

2. Выявление основных возможностей снижения затрат.

3. Определение возможностей снижения неудовлетворенности потребителя.

Принципиальная цель системы затрат на качество – это сокращение затрат путем идентификации возможностей улучшения.

Подходы к классификации затрат:

1. Модель предупреждение – оценка – отказ (PAF).

2. Модель затрат на процесс.

Редко можно встретить организацию, которая, анализируя составляющие цены качества, заходит столь далеко, что например, учитывает лишние затраты рабочего времени секретарши, исправляющей собственные ошибки в напечатанном письме. Большинство же компаний продолжает мириться и с более существенными составляющими затрат, связанных с качеством. К сожалению, весьма значительные элементы этих затрат остаются неучтенными или необнаруженными.

Утилизация брака Переделки Гарантийные расходы	Обычно измеряемые издержки от дефектов	
Время, затраченное инженерами Время, затраченное менеджерами Простои на производстве и в эксплуатации Увеличение складских запасов Снижение производительности Проблемы поставок Потерянные заказы	Скрытые издержки	Истинные издержки

На большинстве предприятий учет затрат ведется по первой модели, но наибольший интерес представляет именно вторая модель учета затрат на качество (модель затрат на процесс).

Какую пользу можно извлечь из анализа затрат на качество?

- Качество становится измеримым и управляемым.
- Обеспечивается измерение результатов, достигнутых в результате проектов по улучшению качества.
- Осуществляется отслеживание Процесса улучшения качества.
- Обеспечивается связь между операционными (процессными) и управленческими (рублевыми) показателями деятельности.
- Обеспечивается измерение результатов, достигнутых в результате проектов по улучшению качества.
- Осуществляется отслеживание Процесса улучшения качества.
- Обеспечивается связь между операционными (процессными) и управленческими (рублевыми) показателями деятельности.
- Обеспечивается понимание динамики бизнеса.
- Обеспечивается связь стратегических целей и конкурентных преимуществ с повседневной деятельностью.
- Обеспечивается связь между финансовыми и операционными (процессными) показателями деятельности.
- Определение сроков и последовательности выполнения проектов по улучшению качества.

Управление затратами, связанными с качеством, означает использование выявленных возможностей, которые обернутся не только повышением качества продукции, но и улучшением финансового состояния и конкурентоспособности компании.

Литература

1. Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО. Свиткин М.З., Мацута В.Д., Рахлин К.М. – Спб.: Изд-во СПб картфабрики ВСЕГЕИ, 1999.-403 с.
- Экономика качества. Основные принципы и их применение /Под ред Дж. Кампанеллы/ Пер. с англ. А.Раскина/ Науч. ред. Ю.П. Адлер и С.Е. Щепетова.- М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 232 с.
- Научно- технический и экономический журнал «Стандарты и качество» № 5 за 2009 г. - М.: РИА «Стандарты и качество»
- Материалы семинара «Инструменты мониторинга и измерения эффективности систем менеджмента качества» - 2000г. Преподаватель: John C. Schotmiller , президент RM Consulting Inc.

Затраты на качество. Сборник статей. Перевод с англ.- Н.Новгород: СМЦ «Приоритете». 2000-94 с.

ГОСТ Р ИСО 9000-2005 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь

ГОСТ Р ИСО 9001-2008 Системы менеджмента качества. Требования

ГОСТ Р ИСО ТО 10014-2005 Руководство по управлению экономикой качества.

ГОСТ Р ИСО 19011-2003 Руководство по аудиту систем менеджмента качества/окружающей среды

ГОСТ Р 52380.1-2005 Руководство по экономике качества. Часть 1. Модель затрат на процесс

ГОСТ Р 52380.2-2005 Руководство по экономике качества. Часть 2. Модель предупреждения, оценки и отказов

Проблемы внедрения МСФО в России

Корнев Александр Анатольевич

Дерюшкин Денис Олегович

Студенты 4 курса

Нижегородский Филиал Государственный университет Высшая Школа Экономики,

Экономический факультет, Нижний Новгород, Россия

E-mail: sandyfor@yandex.ru; yanker2003@mail.ru

Цели работы

В 1998 году в России принята и исполняется программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с международной системой финансовой отчетности (МСФО). В частности, с 2005 года все кредитные организации обязаны подготавливать отчётность в соответствии с нормами МСФО, а начиная с 2010 и другие организации [1]. Однако на данный момент российские предприятия в подавляющем большинстве к переходу на МСФО не готовы. Цель работы выявить причины замедляющие процесс перехода, установить их влияние и значимость.

Задачи

В теоретической части работы будет отслежена динамика изменения проблемных областей, начиная с момента принятия к исполнению программы реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО (1998 год), до текущего момента. Далее произведена классификация выявленных проблем и предложены пути их решения.

В практической части, представлены статистические данные, полученные благодаря проведенному авторами настоящей работы опросу среди 97 компаний Нижегородской области, для получения реальной картины того, какие препятствия стоят на пути перехода на МСФО конкретных российских компаний. В работе также представлен глубокий анализ проблем связанных с переходом, а также выделены основные преимущества, которые получает компания при переходе на международные стандарты.

Используемая методология

Чтобы проследить основные проблемы трансформации российской системы бухгалтерского учета в МСФО, была разработана методика сбора данных при помощи анкет. Затем на основе собранной информации были выявлены частные проблемы, которые впоследствии были систематизированы в проблемные зоны.

Основные проблемы.

При рассмотрении истории вопроса, а также систематизации собранных данных, были выявлены следующие проблемные зоны:

- *Проблема регулирования*
- *Нехватка профессиональных кадров ведения учета по МСФО и проверки отчетности*
- *Противоречия существующих систем учета*
- *Внутренние проблемы МСФО*
- *Отсутствие четкой нормативной базы*
- Недостаток программного обеспечения, позволяющего вести параллельный учет

Литература

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу. Утверждена приказом Минфина от 01.07.2004 №180;
2. Грексон Р. Осуществление реформы бухгалтерского учета. МСФО сегодня и завтра. – 2007, 39с.;
3. Глазкова О.А. Проблемы и перспективы МСФО в России/ О.А. Глазкова// МСФО и МСА в кредитной организации, 2008, № 1;
4. Зубарева И.Е. МСФО в России: быть или не быть/ И.Е. Зубарева// Финансовые и бухгалтерские консуальтации, 2008, № 1;
5. Зубарева И.Е. МСФО в России: что уже сделано/ И.Е. Зубарева // Финансовые и бухгалтерские консуальтации, 2008, № 11;
6. Соколов Б. МСФО: Возможности и перспективы/ Б. Соколов// Аудит и налогообложение, 2008, № 10;
7. Таймазов В.. МСФО в России: трудности перехода / В. Таймазов// Расчет, 2009, № 2;
8. Чая В.Т. Концептуальные проблемы адаптации МСФО в России/ В.Т. Чая// Международный бухгалтерский учет, 2008, № 1.
9. Штефан М.А. «Проблемы и перспективы реформирования российского бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности»

Особенности налогообложения организаций мобильной связи

Красюк Елена Михайловна

Студенка 2 г.о. магистратуры

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова,

Экономический факультет, Москва, Россия

e-mail: elena_krasyuk@mail.ru

Специфика налогообложения организаций мобильной связи обусловлена особенностями бизнес-процессов и учёта в данной сфере, которые в крайне малой степени учтены налоговым законодательством из-за молодости и динамичного развития отрасли. Вследствие низкого уровня проработанности налогового законодательства в области мобильной связи решения по конкретным вопросам зачастую приходится принимать на основании не Налогового кодекса Российской Федерации, а разъясняющих писем Минфина, судебной практики или даже собственного суждения. Одновременно с этим, построение системы управления налоговыми рисками требует повышенного внимания и глубокого анализа, поскольку претензии со стороны налоговых органов могут быть настолько высоким, что поставят под угрозу результаты деятельности и само существование компании. Необходимость изучения компаниями узкоотраслевых особенностей налогообложения усугубилась тем, что в последние годы установилась тенденция, которая заключается в повышенном внимании налоговых органов к отраслевым, а не общим аспектам налогообложения.

Работа содержит исследование основных специфических черт налогообложения мобильных операторов, в том числе связанных с учётом основных средств, взаиморасчётов внутри группы компаний, роумингом, картами предоплаты. На основе данного исследования предложена рациональная модель управления налоговыми рисками, при которой по рискам с высокой вероятностью реализации происходит их исключение или создание резервов по ним, то есть минимизация, а риски с незначительной вероятностью при этом не затрагиваются. В результате такой подход позволяет добиться наиболее оптимального сочетания налоговых платежей и налоговых рисков.

Литература

1. Мясников О. Налоговый due diligence // «Консультант». 2008. №9.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Павлодский Е. Правовой характер отношений, возникающих при оплате гражданами услуг операторов мобильной связи // http://www.juristmoscow.ru/bankovskie-spory/stat_bank-sp/2549/
4. Письма Министерства Финансов Российской Федерации.
5. Решения Федеральных арбитражных судов и Высшего арбитражного суда Российской Федерации.

Проблема трактовки определения «полного» и «неполного» месяца в НК РФ

Мукова Д.Ю., Ершова М.С.

Студент, бакалавр

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: dmukova@mail.ru

В настоящее время у людей, сталкивающихся с налоговым законодательством, могут возникнуть вопросы относительно понимания некоторых сроков, например, трактовка понятий "полного" и "неполного" месяца в ст. 119 НК РФ, касающейся непредставления налоговой декларации. На практике, как налоговые органы, так и юридические лица определяют срок просрочки подачи декларации одним из следующих способов: либо отталкиваясь от календарного месяца, либо от условного количества дней в месяце, то есть 30 дней. При этом каждый из них руководствуется своим пониманием «полного» и «неполного» месяца, потому что специальных определений НК РФ не содержит.

Проведенное исследование показало, что подобные недоработки в НК РФ создают сложности в понимании указанных определений у налогоплательщиков и налоговых органов и несут в себе определенную коррупционную составляющую: нет гарантии, что при расчете суммы налогов к уплате налоговые органы не воспользуются той трактовкой, которая будет служить в их пользу, причем на практике такое встречается довольно часто. Для решения вышеописанной проблемы целесообразным было бы введение универсальной стабильной единицы измерения времени. В качестве такой универсальной единицы могут быть предложены дни, недели, или же 30-дневный месяц (в этом случае становятся понятными выражения «полные 30 дней» и «неполные 30 дней»).

Литература

1. Брызгалин А.В. Виды налоговых правонарушений: теория и практика применения. Екатеринбург: Налоги и финансовое право. 2004.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ.
3. Юридический отдел УМНС РФ по Нижегородской области. Исчисление сроков, установленных в части I НК РФ // «Деловая пресса» № 40 (230) от 02.10.2003.

Экологический маркетинг – элемент системы рационального природопользования на промышленном предприятии

Оганесян Нерсес Робертович

Аспирант кафедры экологического менеджмента

Уральский государственный экономический университет, факультет менеджмента и права, Екатеринбург, Россия.

nerses@el.ru

Формирование и развитие экологического маркетинга обусловлено развитием, совершенствованием функций, повышением ответственности производителей товаров и услуг перед потребителями и обществом в целом. Применительно к оценке экологических аспектов в маркетинговой деятельности, в общем, и конкретно в сфере рационального природопользования, экологический маркетинг, сохраняя основные принципы маркетинга, обособляет этот процесс с точки зрения удовлетворения потребностей в благоприятной среде воспроизводственного процесса, и, в первую очередь – воспроизводства главной производительной силы путем поддержания, сохранения экологического равновесия, биологического разнообразия (как основного критерия сохранения жизни на планете Земля) в ходе хозяйственной деятельности. Учет таких потребностей в конкурентных условиях вызывает необходимость всемерной экологизации человеческой деятельности, развития экологического имиджа товаропроизводителя и хозяйствующего субъекта, оказывающего услуги.

Термин «экологический маркетинг» может быть определен как комплекс целенаправленных мероприятий по удовлетворению экологических потребностей в системе: «производитель – потребитель» на основе всестороннего изучения, учета факторов внутренней и внешней среды производителя. Иными словами, экологический маркетинг является специфическим инструментом, элементом организационно-экономического механизма в системе взаимодействия «производитель – потребитель», регулирующим соотношение получения прибыли при соблюдении экологической и социальной ответственности бизнеса. Эту ответственность следует рассматривать как системную во времени и пространстве, так как соблюдение, поддержание экологического благополучия невозможно обеспечить ни локальными, ни кратковременными (и дискретными) мероприятиями. Более всего эта особенность проявляется на уровне предприятия - основного звена в системе взаимодействия: «производство – природная среда». Для этого уровня, следует выделять и обособлять принципиальные различия между так называемым общим маркетингом и экологическим, которые заключаются в следующих элементах:

1. Ресурсное обеспечение производства и оказания услуг:

Общий маркетинг – бесперебойность, гарантированность поставок, выполнение стандартов качества.

Экологический маркетинг – экологическая согласованность поставщика и производителя по максимальному предупреждению негативного воздействия на экосистему и на население.

2. Создание продукции, оказание услуг:

Общий маркетинг – широкий ассортимент, доступность. Производитель отвечает за гарантии на всем жизненном цикле продукции.

Экологический маркетинг – выполнение экологических обязательств (экологическая ликвидность) на всем жизненном цикле продукции (создание, эксплуатация), вплоть до включения не перерабатываемых остатков (отходов) в круговороте веществ.

3. Оборот продукции – потребление и рециклинг:

Общий маркетинг – максимальное удовлетворение спроса, потребностей в условиях конкуренции производителей.

Экологический маркетинг – оптимизация потребления ресурсов, продукции. Соблюдение качества продукции и услуг с целью предотвращения негативного воздействия на здоровье людей, на все биологические популяции «сегодня и завтра».

Экологический маркетинг призван адекватно отражать экологические аспекты деятельности предприятия, имеющие место, как в оперативной ее составляющей (подготовка и реализация процесса производства продукции и оказания услуг), так и в сфере менеджмента (включающей взаимодействие предприятия с внешней средой по проблемам экологии и его обязательства, в том числе утилизацию отходов), с целью максимального снижения (предотвращения) возможных негативных последствий на экосистему и человека.

Тем самым, функции, ниша экологического маркетинга определяется как комплекс мер, направленных на максимальное снижение (упреждение) экологического риска на предприятии, у потребителей его продукции и услуг (других предприятий и общества в целом) и на повышение экологической ответственности бизнеса, имиджа предприятия, т.е. его экологической ликвидности (способности предприятия «платить экологические долги»).

Для функций экологического маркетинга предприятия характерно: «не столько продавать», а «больше покупать – приобретать», с тем, чтобы экологизировать свое производство на основе применения новых технологий, разработок, достижений, в этой деятельности, и, в последующем удовлетворять требованиям экологизации общества в целом, быть конкурентоспособным, сохранять свою нишу в воспроизводственном процессе, в системе разделения труда с учетом современных экологических требований.

Парадоксы налогообложения через призму банковской системы

Смолянинова О.А.

студентка

*Волгоградская академия государственной службы, экономический факультет,
Волгоград, Россия*

E-mail: ya_madonna@mail.ru

Экономика любого государства как система представлена множеством взаимозависимых, функционирующих подсистем, среди которых особое место занимают банковская и налоговая подсистемы. Однако очевиден парадокс: доля налогов от банковской деятельности в общем объеме налоговых поступлений незначительна, но при этом роль банков в налоговой системе огромна. Для того чтобы банки могли успешно выполнять функцию по перераспределению денежных средств в нужных для страны направлениях, необходимо, чтобы подходы к налогообложению строились не только на фискальных, но и на регулирующих (стимулирующих определенное экономическое поведение) принципах. Налоговая и банковская системы государства не должны развиваться независимо друг от друга, их успешное взаимодействие – путь к обеспечению устойчивого развития экономики страны.

Основным источником доходов банка является доход, получаемый от разницы между процентами по вкладам в банке (депозитам) и процентами по кредитам. Для того чтобы осуществлять кредитование необходимо привлекать вклады физических лиц.

Банки конкурируют между собой, привлекая вкладчиков высокими процентами по депозитам. В свою очередь, вкладчики, выбирая ставки по депозитам, предусматривают и учитывают налоговую составляющую в получаемых ими процентных доходах по вкладам.

Сдерживающими моментами развития банковской деятельности в части налогообложения процентных доходов физических лиц являются:

- 1) расчет налога из процентных доходов по депозитам физических лиц;
- 2) высокая процентная ставка налога.

Государство идёт по пути реформирования системы расчета налога по доходам от вкладов. До 2008 года процентные доходы по вкладам в банк, находящихся на территории РФ, облагались по ставке 35%, за исключением процентных доходов по срочным пенсионным вкладам, которые подлежали налогообложению по ставке 13%. С 1 января 2008 года была введена в действие новая редакция п.27 ст.217 НК РФ. От налогообложения стали освобождаться только проценты по рублевым вкладам, которые были установлены в размере, не превышающем действующую ставку рефинансирования Банка России. Таким образом, вкладчики - физические лица платили налог в размере 35 % от налоговой базы в части превышения суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей в течение периода, за который начислены указанные проценты. Банки, заботясь о своих клиентах, вынуждены учитывать ставку рефинансирования при установлении ставок по вкладам. При этом высокий процент годовых по депозитам – одно из главных условий привлечения клиентов. Государство, идя навстречу коммерческим банкам, с 1 января 2009 года в очередной раз изменило систему расчета налога на процентные доходы от вкладов. Так, в соответствии со статьей 214 НК РФ, не подлежат налогообложению доходы в виде процентов по рублевым вкладам, которые были установлены в размере, не превышающем действующую ставку рефинансирования Банка России, увеличенную на пять процентных пунктов. Государство, помогая банкам, не должно останавливаться на достигнутом и продолжать либерализацию этой сферы.

Автором предлагается следующий вариант определения налоговой базы по депозитам: 5 процентных пунктов, на которые увеличивается ставка рефинансирования, должны стать «плавающей величиной», зависимой напрямую от срока депозита. Если вкладчик оставляет свои средства в банке на срок от 181 дней до 1 года, то соответственно пункт превышения должен составлять 5 пунктов, если менее – 3 пункта, более 1 года – 7 пунктов. Это положение должно быть прописано в Налоговом кодексе РФ. Данный механизм будет стимулировать клиентов выбирать долгосрочные депозиты, что, в свою очередь, будет способствовать развитию банковской деятельности, увеличивая активы банка в длительной перспективе.

В статье 224 НК РФ предусмотрено четыре вида ставок по налогу на доходы физических лиц, среди них максимальная ставка – 35%. Объектами здесь являются: сумма экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств, а также стоимость любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах и играх. Кроме того, наряду с этими доходами ставка в 35 % устанавливается и в отношении процентных доходов по вкладам в банк. Не понятно, по какой причине государство определило этот доход в группу с самой высокой ставкой налога. Данный факт абсолютно не стимулирует физических лиц вкладывать свои средства в банки. При этом очевиден еще один парадокс налоговой системы: доходы, получаемые физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, облагаются по ставке в 30 %. Соответственно, иностранные вкладчики, уплачивая меньшую сумму налога, остаются в выигрыше по сравнению с российскими вкладчиками.

Именно поэтому, автор предлагает пересмотреть ставку и уменьшить её до 13%. Тем самым, привлекая большее количество вкладчиков.

Таким образом, вышеизложенные проблемы необходимо решить с помощью:

1. корректировки определения налоговой базы по процентным доходам, полученным при осуществлении вкладов в коммерческие банки;
2. изменения налоговой ставки по НДС, полученным по процентным доходам от вкладов.

Изменение налоговой базы и величины налоговых отчислений на единицу измерения налоговой базы стимулируют граждан увеличить количество и сроки банковских вкладов, что в свою очередь увеличит активы банка, необходимые для его дальнейшей деятельности в экономике.

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ, принят ГД 16 июля 1998 года // "Собрание законодательства РФ", N 31, 03.08.1998 (по состоянию на 20 декабря 2008г.; 1 сентября 2009г.; 1 февраля 2010г.).

Вопросы реформирования бухгалтерского учёта операций по франчайзингу

Собольникова Алёна Валерьевна

Студент

Тюменский государственный университет,

Международный институт финансов, управления и бизнеса,

Тюмень, Россия

E-mail: alencasobol@mail.ru

Франчайзинг как особая форма ведения бизнеса приобрел широкую популярность во всем мире благодаря тому, что его применение позволяет сочетать интересы крупных предприятий и малого предпринимательства. В России этот инструмент также доказал свою эффективность благодаря успешному опыту применения в области торговли, общественного питания и сбыта нефтепродуктов. В виду того, что применение франчайзинга в России стало возможным лишь с переходом к рыночным отношениям, и законодательное регулирование отношений по поводу коммерческой концессии несовершенно, вопрос о реформировании учёта операций по франчайзингу в соответствии с требованиями МСФО остается открытым. Это обуславливает актуальность рассмотрения проблем учёта таких операций в России и его реформирования согласно мировым стандартам, что и является целью данного исследования.

В виду того, что объектом сделки при франчайзинге является нематериальный актив (бренд, товарный знак), в России учёт операций по коммерческой концессии регулируется Положением по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учёт нематериальных активов». Данный нормативный документ позиционировался как эквивалент соответствующего международного стандарта МСФО 38 «Нематериальные активы». Но в ходе анализа российской системы учета были выявлены значительные отклонения от международной практики, присутствие которых приводит к искажению бухгалтерской отчетности российских компаний, применяющих франчайзинг. Среди них необходимо выделить следующие недостатки российской практики:

1. Признание в качестве объекта сделки лишь самого нематериального актива, хотя договор коммерческой концессии нацелен на решение более широкого круга вопросов, чем использование наименования или знака отличия.

2. ПБУ не предусматривает отражение объекта сделки на балансе предприятия – франчайзи.

3. РСБУ регламентирует оценку стоимости объекта сделки лишь исходя из размера вознаграждения.

4. Российская практика бухгалтерского учета не предусматривает случаев, когда с целью повышения достоверности формирования финансового результата необходимо распределить амортизационные расходы на затраты по основному и неосновному видам деятельности.

С целью преодоления недостатков российской системы учета и повышения достоверности финансовой отчетности предлагаем следующие преобразования в учёте операций по франчайзингу:

1. Признавать в качестве объекта сделки не сам материальный актив, а комплекс прав ведения бизнеса под наименованием, товарным знаком и с применением технологии франчайзера. Кроме того, эта совокупность прав сама по себе удовлетворяет критериям признания НМА, обозначенных в Положении по бухгалтерскому учету 14/07 «Учет нематериальных активов» и в МСФО 38 «Нематериальные активы».

2. Отражать объект сделки у правополучателя (франчайзи). В виду того, что франчайзинг предполагает передачу в долгосрочное пользование совокупности прав, что по сути является финансовой арендой, считаем целесообразным ориентироваться на международный стандарт МСФО 17 «Аренда». Данный документ регламентирует отражение объекта финансовой аренды и у арендатора. Эти доводы подтверждаются исследованиями российских экономистов. Существует возможность реализации двух вариантов отражения объекта сделки – отражения с применением механизма амортизации и без него. Применение механизма амортизации позволяет проводить пропорциональное списание стоимости обязательств, связанных с переходом совокупности прав, на затратные счета правополучателя, но этот подход труднореализуем в случаях, когда невозможно оценить стоимость всех обязательств на момент заключения договора. В этом случае более приемлемым вариантом станет отражение неамортизируемого актива, а в себестоимость будет включаться не амортизационные расходы, а фактические платежи по договору.

3. Предусмотреть различные варианты оценки объекта сделки. Среди альтернативных вариантов можно выделить отражение по справедливой стоимости, которая определяется на основе будущих экономических выгод, или, если эта сумма ниже, дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, величина каждого из которых определяется при заключении договора аренды. Другим вариантом оценки является рыночная стоимость совокупности прав, определенная на основе различных рейтингов привлекательности товарных знаков.

4. Предусмотреть различные вариации распределения амортизационных расходов на затраты по основному и неосновному видам деятельности. Бренд или товарный знак обычно используется и в основной деятельности, а также приносит прочий доход в виде паушального платежа или роялти. Возникает необходимость распределения амортизации между затратами по основной и неосновной деятельности, при этом целесообразно распределять такие амортизационные расходы пропорционально выручке или прибыли от различных видов деятельности.

Таким образом, учёт операций по франчайзингу несовершенен и требует реформирования согласно международным стандартам. Предложенные изменения будут способствовать более достоверному учету операций по франчайзингу, а, значит, улучшат качество финансовой отчетности компаний, что поможет на основе анализа достоверных показателей приходиться к выводам и решениям, способствующим качественному развитию российским компаний.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007). Российская газета, 2008. № 22
2. Ветошкина Е.Ю. Актуальные вопросы учета нематериальных активов//Международный бухгалтерский учет, 2009. №2.
3. МСФО: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА.2009.

Налоговая реформа как способ оздоровления экономики российских предприятий

Степанченко Ольга Петровна

Студент

*Курский государственный университет
экономический факультет, Курск, Россия*

E-mail: Stepanchenko89@bk.ru

В настоящее время в нашей стране в целом закончено формирование основ современной налоговой системы. В ходе проведенной налоговой реформы был отменен ряд налогов, снижены ставки основных налогов, созданы условия для более низкой налоговой нагрузки на малый бизнес. Тем не менее, характер современного этапа развития российской экономики характеризуется наличием множества специфических для этого этапа проблем, которые в первую очередь связаны с негативными последствиями мирового экономического кризиса. Поэтому современная налоговая система все еще нуждается в преобразованиях. Такие преобразования, прежде всего, должны быть направлены на поддержание оздоровление экономики предприятий и поддержание ее конкурентоспособности.

Применение налога на прибыль организаций, который в ряду других налогов составляет основу всей налоговой системы страны, существенно влияет на развитие реального производственного сектора, и поэтому особенно нуждается в преобразованиях.

Некоторые специалисты считают, что данный налог теряет свое фискальное значение и влечет за собой негативные социально-экономические последствия, что связано не столько с их природой, сколько с изменившимися общественными условиями в стране.

В настоящее время снижение показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций в результате влияния экономического кризиса обусловило уменьшение поступлений налога на прибыль организаций в бюджеты всех уровней. По оперативным данным Федеральной налоговой службы в 2009 году поступления налога на прибыль организаций в бюджетную систему РФ составили 1264,4 млрд. руб., что на 50,3 % меньше по сравнению с показателями предыдущего года[4].



Рисунок 1. Динамика поступлений налога на прибыль организаций

Анализируя данную ситуацию можно сказать, что снижение поступлений рассматриваемого налога связано с уменьшением объема прибыли российских организаций в условиях нелегкой борьбы с последствиями мирового экономического кризиса. Поэтому отечественные предприятия сейчас особенно нуждаются в поддержке со стороны государства, которое должно создавать стимулы для экономического роста либо с помощью мер налогового стимулирования, либо путем осуществления бюджетной политики.

Сегодня мы сталкиваемся с такой ситуацией, что конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке остается крайне низкой, а в условиях глобализации не видно и шансов на ее усиление. Поэтому в налоговой политике остается только один путь – что-то менять, и, если нужно, менять существенно.

По мнению доктора экономических наук В.А. Кашина, налог на прибыль организаций серьезно тормозит рост в реальном производственном секторе экономики, и сегодня прогрессирующе теряет свое фискальное значение. И эта проблема могла бы решиться путем замены действующего налога новым, который бы назывался – налог на выводимые из предприятия доходы. Новый налог легко администрируется – обложению им подлежат все выводимые из делового оборота предприятия доходы и капиталы – дивиденды, возврат капитала акционерам, кредиты управляющим и пайщикам, неоправданно высокие оклады директоров, расходы на предоставление материальных благ работникам и т.д. – все, что не касается затрат на материалы, на зарплату работникам (но исключая выплаты доходов, маскируемых под зарплату) и на уплату кредитов.

Фактически такой налог уже существует практически во всех странах – в виде налога «у источника», удерживаемого со всех переводимых за рубеж доходов. Остается только распространить режим этого налога на все выводимые из предприятия доходы, определить нормативные, экономически оправданные пределы заработной платы и установить единую ставку этого налога (допустим, на уровне 25%).

Предлагаемый новый налог лишен всех известных недостатков налога на прибыль организаций. Также при принятии нового налога совершенно другой смысл получит и так называемое «налоговое планирование»: теперь, чтобы избежать уплаты налога, уже не нужно будет изобретать сложные схемы или перегонять капиталы через зарубежные оффшорные центры, а достаточно будет просто воздерживаться от изъятия денежных ресурсов из производственного оборота предприятия. Для этого можно использовать порядок реинвестирования прибылей или давно известную практику «самофинансирования»[1, с.40].

Таким образом, с уверенностью можно сказать, что с созданием в стране рыночной экономики, с изменением общественных условий и в борьбе с негативными последствиями экономического кризиса налоговая система нуждается в преобразованиях.

Оптимизация налогообложения с помощью новой налоговой реформы может стать решающим шагом для оздоровления экономики российских предприятий. А из мирового экономического кризиса можно извлечь урок и обернуть ситуацию в свою пользу. Этот вопрос остается исключительно важным, поэтому перед государством стоит определенно непростая задача.

Литература

1. Кашин В.А. Налоговая система: как сделать ее более эффективной // Финансы. – 2008. - №10. с.39-42
2. Шаталов С.Д. Об основных направлениях налоговой политики на 2008-2011 годы // Налоги и налогообложение. – 2008. - №6. с. 5-29
3. www.akdi.ru (Агентство деловой информации. Налоги.)
4. www.nalog.ru(Федеральная налоговая служба Российской Федерации)

Оценка стоимости активов: значение, перспективы развития

Тимощенко Ю.Н.

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела

Национального банка Украины»,

учетно-финансовый факультет, Сумы, Украина

ulkat@yandex.ru

Обязательным условием раскрытия информации в финансовой отчетности является стоимостное выражение ресурсов и обязательств организации с применением денежной оценки. В таких условиях оценка может выступать способом искажения данных отчетности, скрытия фактических размеров прибыли. Кроме того, инфляция, колебания цен и другие кризисные явления усложняют оценку хозяйственных средств. Именно от методов оценки активов предприятия зависит качество финансовой отчетности, а в связи с этим, и принятые решения пользователями информации.

По мнению Паля В.Ф., достоверная оценка хозяйственных средств обуславливает достоверность информации об обобщающих показателях работы предприятия, и в первую очередь, прибыли и себестоимости. Такую же мысль высказывал и Макаров В.Г., который ставил в прямую зависимость объективности характеристики ресурсов предприятия и точность определения финансового результата от правильности оценки [1].

Анализ структуры себестоимости и современной методики формирования финансового результата, на предприятиях Украины, дают возможность утверждать об объективности выше сказанного. Так, исходя из сущности понятий «доходы» и «затраты», которые определены Положениями бухгалтерского учета 15 «Доходы» и 16 «Затраты», соответственно, можно утверждать, что сумма финансового результата зависит от методов оценки стоимости активов при их приобретении и выбытии [2, 3].

Финансовый
результат =

Доходы – увеличение
экономических выгод в виде
поступления активов или
уменьшения обязательств,
которые приводят к
увеличению собственного
капитала (кроме увеличения
капитала за счет взносов
участников)

–

Затраты – уменьшение
экономических выгод в виде
выбытия активов или увеличения
обязательств, которые приводят к
уменьшению собственного
капитала (за исключением
уменьшения капитала за счет его
изъятия или распределения
собственникам)

Правила оценки активов являются одной из наиболее важных проблем, которые стоят при формировании данных финансовых отчетов в условиях становления, развития рыночных основ хозяйствования и тем более, в условиях финансового кризиса, – в отличие от директивных, когда цены и методы оценки активов были четко определены.

Именно поэтому в последнее время активизировались исследования касательно оценки стоимости активов. От выбора того или иного метода оценки стоимости имущества зависит и стоимость активов предприятия, и финансовый результат, а в некоторых случаях, и размер налогов, которые платит предприятие.

Основой оценки, которая чаще всего применяется при составлении финансовой отчетности, является историческая себестоимость. Следует отметить, что, как правило, она комбинируется с другими видами оценок. Например, запасы отражаются по наименьшей из двух оценок – себестоимости или чистой стоимости реализации; рыночные ценные бумаги отражаются по рыночной стоимости. Основной сложностью, которая возникает в процессе оценивания, является выбор цены, по которой следует «измерить» активы. Практика показывает, что не существует такой оценки, которая бы в полной мере удовлетворяла всех пользователей.

Дискуссии о возможности применения справедливой стоимости при формировании показателей отчетности, указывают на отсутствие единого взгляда по данному вопросу. Справедливая стоимость – сумма, по которой может быть осуществлен обмен актива или оплата обязательства в результате проведения операции между проинформированными, заинтересованными и независимыми сторонами [4]. Считается, что этот вид оценки применяют для того, чтобы оценить реальную стоимость активов предприятия, но в тоже время, она искажает финансовый результат.

В научных публикациях оценка рассматривается, в первую очередь, как элемент метода бухгалтерского учета. Считаем, что не следует отрицать принадлежность оценки к элементам метода бухгалтерского учета, но, вместе с тем, оценка не является исключительно бухгалтерским элементом, поскольку она характерна и для других наук: статистики, финансов и др.

Сложившуюся ситуацию, по нашему мнению, можно обосновать тем, что исторически бухгалтерский учет как наука сформировалась первой, а необходимость выделения финансов предприятия, финансового анализа, финансового менеджмента появилась позже. Именно через взаимодействие современных экономических наук в плоскости проблем оценивания активов, по нашему мнению, следует разрешать проблемы управления предприятием, сформированные финансовым кризисом.

Развитие общественных отношений, экономическая интеграция вызвали необходимость стандартизации учета на международном уровне. Оценка выступает одним из наиболее важных инструментов удовлетворения потребностей современного экономически развитого общества.

Литература

1. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учета. М.: Финансы. 1979.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета «Доходы» от 29.11.1999 г.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета «Затраты» от 31.12.1999 г.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета «Объединение предприятий» от 23.07.1999 г.

Проблемы гармонизации различных видов корпоративной отчетности

Фомин Михаил Валерьевич

студент

ГОУ ВПО «Тверской государственный университет»,

экономический факультет, Тверь, Россия

E-mail: mfomin@list.ru

В настоящее время процесс глобализации оказывает значительное влияние на развитие сферы корпоративной отчетности. Все большее значение приобретает применение международных стандартов финансовой отчетности как основы для формирования и раскрытия учетных данных внешним и внутренним пользователям.

На фоне глобального экономического кризиса особо явно проявляются проблемы увеличения требований к раскрытию всевозможной информации об организациях. Данная тенденция приводит к увеличению затрат на формирование отчетности. В качестве способа решения этих проблем рассматривается применение механизмов электронной отчетности.

Особую важность использования новых подходов в данной сфере подчеркнул президент Российской Федерации Д.А. Медведев в своем ежегодном послании Федеральному Собранию: «Минимальный набор задач включает ... внедрение современных технологий раскрытия объективной информации об участниках рынка и о финансовых операциях; гармонизацию стандартов учета и отчетности...» [2].

Целью представленной работы стало исследование возможности гармонизации различных видов корпоративной отчетности на основе применения современных информационных технологий.

Понятие и содержание корпоративной отчетности российское законодательство не раскрывает. Однако набор отчетных форм, представляемых организацией, определяется действующими нормативными документами и потребностями различных групп пользователей. Для корпорации в последнее время становится характерным формирование не только бухгалтерской (финансовой), налоговой, статистической отчетности, но и социальной, экологической и других специальных видов внешней и внутренней отчетности. Нефинансовая отчетность становится неотъемлемым элементом корпоративной культуры для динамично развивающихся компаний.

В международном бизнес сообществе возрастающие запросы пользователей отчетности нашли отражение в создании Глобальной инициативы по отчетности (Global Reporting Initiative – GRI) и разработке «Руководства по отчетности в области устойчивого развития». В соответствии с данным руководством, отчетность в области устойчивого развития представляет собой практику измерения, раскрытия информации и подотчетности внутренним и внешним заинтересованным сторонам, предметом интереса которых являются результаты деятельности организации по отношению к цели устойчивого развития. Под целью устойчивого развития понимается удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможностей будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Широкий термин «отчетность в области устойчивого развития» используется для обозначения отчетности, охватывающей

одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности организации («триединый итог», отчетность в области корпоративной ответственности)[4].

В принципиальных изменениях сегодня нуждается отчётность по вопросам корпоративного управления. Назрел вопрос международной стандартизации данной сферы. Этой проблематикой в настоящее время занимается Конференция Организации Объединённых Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД ООН) и её Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учёта и отчётности. На основе проведённых комплексных исследований подготовлен документ – «Руководство по эффективной практике раскрытия информации по вопросам корпоративного управления» [5]. В данном документе определяется необходимость своевременного раскрытия информации по всем существенным вопросам, относящимся к корпоративному управлению предприятием. Раскрываемая информация должна отличаться ясностью, краткостью, точностью в соответствии с принципом «преобладания сущности над формой». По некоторым вопросам может требоваться раскрытие информации на непрерывной основе. Доступ пользователей к соответствующей информации не должен быть сопряжен с большими затратами, причем желательно, чтобы они получали ее через веб-сайты соответствующего государственного органа, фондовой биржи, на которой котируются акции предприятия, и самого предприятия.

Многообразие требований, предъявляемых к раскрытию отчётной информации, обостряет проблему гармонизации различных видов отчётности. Термин «гармонизация» в отечественной науке и практике используется, в основном, применительно к международным тенденциям. В то же время, огромное значение имеет гармонизация различных видов отчетности внутри страны (на локальном уровне). При этом простая унификация отчётности не всегда целесообразна [3, 72-88] в силу различия пользователей, целей, задач и других характеристик различных видов отчётности.

По методам осуществления гармонизацию отчётности можно классифицировать на принципиальную, которая касается принципов учёта, процедур и отчётных форм, и формальную, осуществляемую путём пересчёта показателей отчётности или формированием на основе первичных документов. С точки зрения рациональности, наиболее эффективно сочетать принципиальный метод с формированием интегрированной информационной базы.

В настоящее время в международной практике уже разработан и применяется расширяемый язык бизнес-отчётности XBRL, целью которого является предоставление компаниям возможности описания всех фактов хозяйственной деятельности и бизнес-процессов, содержащих и финансовую, и нефинансовую информацию, соответствующим формализованным образом. Это позволяет программным продуктам осуществлять автоматизированное формирование отчётных форм для разных целей из единого информационного банка. Потребности пользователей могут удовлетворяться путём программного формирования отчёта в зависимости от требования соответствующего государственного органа или любого заинтересованного лица.

Повсеместное внедрение единого языка бизнес отчётов в системах корпоративного управления значительно упростит процесс гармонизации различных информационных систем и видов отчётности, предоставляемых пользователям.

Литература

1. Гетьман В.Г. О международной гармонизации порядка раскрытия информации по вопросам корпоративного управления // Международный бухгалтерский учет. 2009, №10. С. 4-13.

2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 05.11.2008 // СПС «КонсультантПлюс».
3. Рассказова-Николаева С.А., Калинина Е.М. Годовая отчетность организации. – М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2009. – 448 с.
4. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalreporting.org/>
5. Руководство по эффективной практике раскрытия информации по вопросам корпоративного управления [электронный ресурс]. – <http://www.unctad.org/>
6. Теория и практика развития современной системы бухгалтерского учета: монография / Под общ. ред. Н.А. Каморджановой. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – 251 с.

Проблемы бухгалтерского и налогового учета в посреднических организациях при упрощенной системе налогообложения

Фридкина Юлия Игоревна

Студентка

Сургутский государственный университет

факультет экономики, Сургут, Россия

E-mail: j.fridkina@gmail.com

Современная конъюнктура российского рынка абсолютно непредсказуема. В связи с этим предприятия все чаще прибегают к услугам посреднических организаций. Неудивительно, что Федеральная Налоговая Служба все больше внимания уделяет посредническим договорам.

Для того, чтобы разобраться в особом порядке учета в посреднических организациях, которые работают на упрощенной системе налогообложения, нужно правильно определить доходы, увеличивающие налоговую базу. В ходе посреднической деятельности компания может получить вознаграждение от комитента, принципала или доверителя (ст.991, 1006, 972 Гражданского кодекса РФ), дополнительную выгоду (если поручение выполняется на более выгодных условиях, чем предусмотренных в договоре) и дополнительное вознаграждение (например, выступая поручителем при сделках с третьими лицами). А вот стоимость поступивших от комитента товаров, возмещение комитентом (заказчиком) затрат посредника и денежные средства, перечисленные покупателем в пользу заказчика учитывать в составе доходов при расчете налога включать не нужно. Это следует из пункта 1 статьи 346.15 и подпункта 9 пункта 1 статьи 251 Налогового кодекса РФ.

Также основной проблемой исчисления налоговой базы в посреднических организациях является момент признания доходов в учете. Признавать доходы при упрощенной системе налогообложения положено в день поступления денег на счет в банке или в кассу, или при получении иного имущества (работ, услуг) и имущественных прав, или погашения задолженности (оплаты) иным способом. Данное правило установлено в пункте 1 статьи 346.17 Налогового кодекса РФ.

Если компания занимается посреднической деятельностью и платит налог с разницы между доходами и расходами, то учитывается при расчете налога расходы, которые отвечают определенным условиям (например, закрытый перечень расходов пункта 2 статьи 346.16 Налогового кодекса РФ).

Если денежные средства поступают на расчетные счета посредника, то возникают затруднения и споры с налоговыми органами по поводу включения сумм в налогооблагаемую базу. Решение данной проблемы видится нам в разграничении поступивших средств на разные счета бухгалтерского учета. Например, вместо стандартной проводки Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 62 «Расчеты с покупателями

и заказчиками», нужно использовать две проводки, где первая Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – отражает доход посредника, а Дебет 51 «Расчетные счета» и Кредит 76 «Расчеты с разными кредиторами и дебиторами» - доход комитента. А при перечислении средств на счета комитента делается обратная проводка. В итоге, в состав налогооблагаемой базы попадут только суммы фактических доходов, полученных организацией в результате посреднических сделок.

Таким образом, для компании, осуществляющей посредническую деятельность, необходимо правильно определять налоговую базу, а также рациональность отражать в учете доходы комитентов (заказчиков).

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): По состоянию на 20 декабря 2009 года. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2009. – 1026 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): По состоянию на 1 февраля 2010 года. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 608 с.
3. Разгулин Сергей Викторович, «Годовой отчет - 2009» / С. В. Разгулин, Н.З. Ковязина, В.А. Буланцева – М.: ЗАО «Актион - Медиа», 2009. – 736 с.
4. Фирстова, Светлана Юрьевна, «Вмененка и упрощенка 2009»: практ. руководство / С. Ю. Фирстова, Т.Ю. Сергеева. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 280 с.: табл. – (Практическая бухгалтерия).
5. www.r86.nalog.ru (Управление ФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре).

Бухгалтерская концепция амортизации: тенденции развития

Хамитова Р.М.¹

Магистрантка (6 курс)

*Казанский Государственный Финансово-Экономический Институт,
факультет экономики предприятия, Казань, Россия*

E-mail: roza909@yandex.ru

С точки зрения бухгалтерской концепции амортизация представляет собой процесс распределения затрат, связанных с приобретением внеоборотных активов, на отчетные периоды. Бухгалтерская концепция амортизации охватывает целый комплекс вопросов: определение срока и сумм списания расходов по приобретению активов, расчет погасительных норм, выбор метода распределения, порядок отражения амортизации в системном бухгалтерском учете и балансе.

Проблема амортизации заключается в том, что сумма периодического отнесения затрат по приобретению внеоборотных активов (прежде всего, основных средств) на расходы отчетного периода представляет собой стохастическую величину. Как справедливо отмечал в 1930 году в книге «Балансоведение» профессор Н.А. Блатов, «амортизационные отчисления как элемент оценки имущества, представляют всегда величину более или менее гадательную; точное определение размеров ежегодной потери имуществом части своей стоимости от устарелости и износа совершенно невозможно».

Долгое время в России начала XX века велись дискуссии по поводу сущности амортизации. Одни ученые считали, что амортизационные отчисления являются фондом или резервом, другие – регулирующей статьей бухгалтерского баланса. На рисунке 1

¹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Куликовой Л.И. за помощь в подготовке тезисов.

схематично представлены положения двух основных учетных школ, существовавших на тот период.

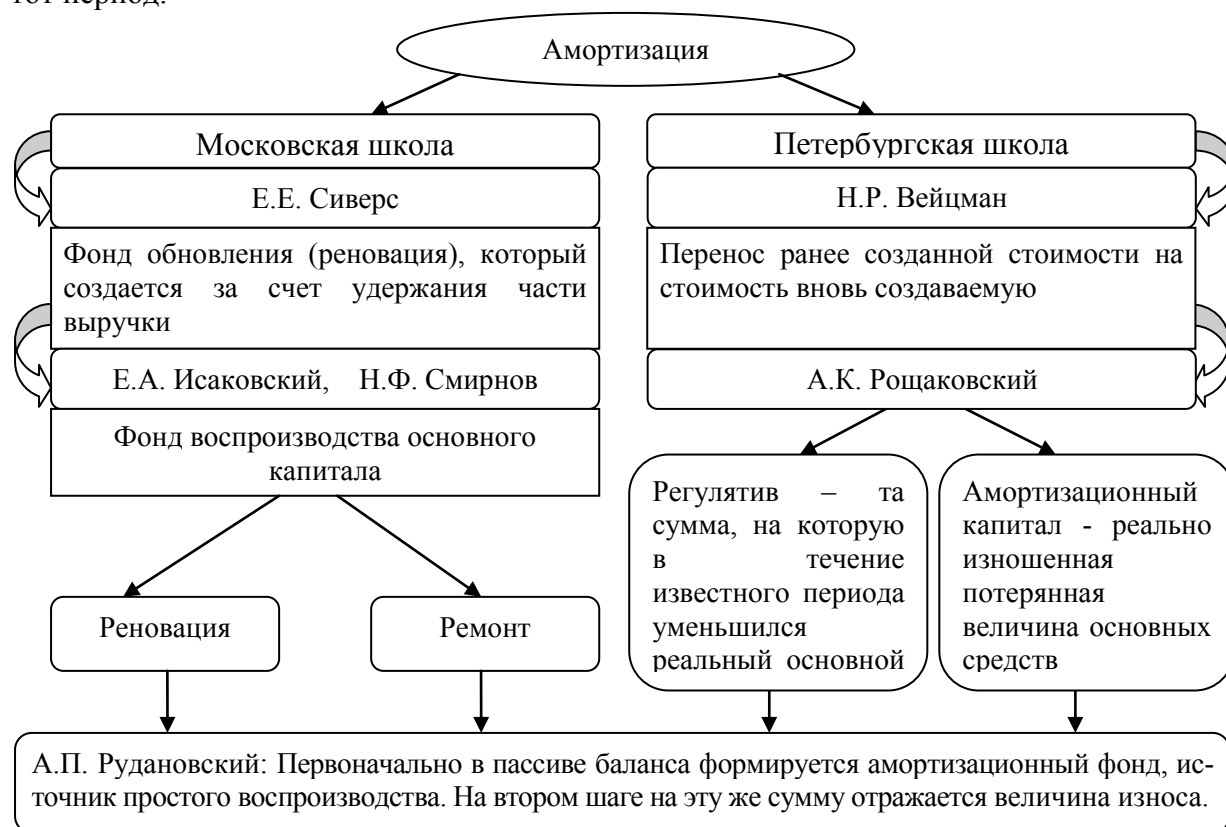


Рис. 1. Различные подходы к учету амортизации в российских учетных школах начала XX века

В эпоху строительства социализма в нашей стране в бухгалтерском учете был характерен разграниченный учет износа и амортизации. Постепенное перенесение стоимости основных средств на вновь изготовленный продукт назывался амортизацией, а средства, накапливаемые на приобретение новых основных средств взамен выбывших, - амортизационным фондом. При этом статье пассива баланса «Амортизационный фонд» на советских предприятиях придавалось значение как источника воспроизводства основных средств. Сформированный амортизационный фонд подлежал перераспределению. В отличие от амортизационных отчислений, сумма накопленного износа основных средств отражала размер снашивания или уменьшения первоначальной стоимости основных средств в процессе их функционирования.

В настоящее время в бухгалтерском учете функции амортизации сводятся только к распределению единовременных затрат, связанных с приобретением основных средств, по периодам их полезного функционирования, и к накоплению средств на осуществление воспроизводства активов. При рассмотрении экономической сущности бухгалтерской амортизации во внимание не принимается очень важный ее аспект - обеспечение принципа соответствия доходов расходам организации.

Одним из методов начисления амортизации в целях реализации принципа соответствия доходов расходам может быть признан метод распределения затрат по приобретению основных средств на основе их вклада в чистый доход. Такой метод начисления амортизации был предложен в 1905 году С. М. Барацем, который считал возможным определять норму амортизационных отчислений в зависимости от величины вероятного дохода от использования объектов недвижимости за исключением всех расходов по эксплуатации.

По нашему мнению, в процессе начисления амортизации расходы организации должны быть распределены по годам функционирования долгосрочных материальных активов так, чтобы обеспечить сопоставление с получаемыми доходами. Однако на сегодняшний день принцип сопоставления расходов и доходов в учетной практике не имеет существенного значения, так как согласно действующим правилам бухгалтерского учета начисление амортизации по основным средствам производится независимо от результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Такой подход к вопросу начисления амортизации не отвечает принципам рыночной экономики. Производимые организацией затраты по осуществлению капитальных вложений должны быть оценены с точки зрения получения экономических выгод от использования основных средств в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг). Принцип соотнесения понесенных затрат с доходами должен быть реализован посредством отнесения на расходы части стоимости приобретенного (построенного, изготовленного) объекта основных средств по мере потребления экономических выгод, связанных с их использованием.

Исходя из предполагаемой схемы получения экономических выгод от соответствующего объекта основных средств, должна строиться и амортизационная политика организации.

Литература

1. Блатов Н.А. Балансоведение (курс общий). Л.: Экономическое образование, 1930.
2. Вейцман Н.Р. Курс счетоводства. М.: Центросоюз, 1925.
3. Рощаховский А.К. Балансы акционерных предприятий. С-Пб., 1910.
4. Рудановский А.П. Руководящие начала (принципы) по счетоводству и отчетности в государственных хозяйственных объединениях. М.: Макиз, 1925.
5. Сиверс Е.Е. Учебник счетоводства. Петроград: Издание А.Э. Винека, 1918.

Изменения, произошедшие в ПБУ

Хоруженко Екатерина

Студентка 2 курса БУАиА

*Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета
филиал в г.Кизляре*

horuzjeko_ekaterina88@mail.ru

В последние несколько лет Минфин России выпустил изменения в целый ряд ПБУ: ПБУ 3/2006 "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте"; ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов"; ПБУ 7/98 "События после отчетной даты"; ПБУ 8/01 "Условные факты хозяйственной деятельности"; ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов"; ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" [1]. Основной чертой всех указанных документов является гораздо большая по сравнению с предыдущими их редакциями ориентация на положения МСФО. В российскую нормативную базу, регулирующую бухгалтерскую практику, введены как базовые положения международных стандартов (например, критерии признания элементов отчетности), так и конкретные положения о порядке квалификации и оценки учетных объектов (например, процедура дисконтирования). Вводятся совершенно новые для российского учета категории инвестиционных активов, активов, предназначенных для продажи и т. п. Более того, отечественные ПБУ впервые начинают содержать прямую отсылку к тексту МСФО.

Очень существенные изменения произошли в ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов". В первую очередь был отменен метод ЛИФО в отношении списания материально-производственных запасов. Это изменение пришло к нам вслед за

поправкой в международный стандарт МСФО (IAS) 2 "Запасы", в соответствии с которой метод ЛИФО был отменен еще в 2003 году (обязательное применение с 2005г.) [2]. На российский бухгалтерский учет это изменение вряд ли окажет заметное влияние, поскольку метод ЛИФО у нас не распространен. Теперь действие ПБУ 5/01 распространяется также и на активы, используемые более года или обычного операционного цикла.

Новая редакция ПБУ 14/2007 позволит российским организациям сократить затраты на трансформацию отчетности по данной статье, потому что максимально приближено к своему международному аналогу МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». В п. 22 Положения дана прямая ссылка на МСФО. А именно было разрешено обесценение нематериальных активов в соответствии с МСФО. Введен обязательный ежегодный пересмотр сроков и методов амортизации. Отменена амортизация активов с неопределенным сроком полезного использования. Введена возможность переоценки нематериальных активов, обращающихся на рынке. Целый ряд других норм ПБУ 14/2007 сформулирован таким образом, что из них следует вывод о необходимости исключительных прав.

В МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» признание убытка от обесценения в отличие от уценки также не предполагает изменение первоначальной стоимости. В случаях отсутствия норм по какому-либо вопросу ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» требует самостоятельно вырабатывать учетную политику исходя из норм других ПБУ [3]. В данном случае по отношению к основным средствам и другим ПБУ, регулирующим сходные отношения, является ПБУ 14/2007, в котором теперь обесценение предусмотрено. Следовательно, организация может признать убыток от обесценения и в отношении основных средств.

2009 году в бухгалтерском учете так же произошли изменения. В частности, начиная с отчетности за I квартал по-новому стали учитывать расходы по займам и кредитам. Выпущен Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 107н, которым утверждено ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».

В ПБУ 8/01 "Условные факты хозяйственной деятельности" было введено дисконтирование условных обязательств, под которые создается резерв и отражается в бухгалтерском балансе [1]. К сожалению, резервы по условным обязательствам отражаются сейчас далеко не всегда, когда под это есть основания, - ни в номинальной сумме, ни в дисконтированной. Среди российских бухгалтеров распространено заблуждение, что создание таких резервов - право, а не обязанность организации. В российских ПБУ отсутствуют правила оценки дебиторской и кредиторской задолженности. А при отсутствии правил Вы сами должны выработать учетную политику. На сегодняшний день все российские организации используют традиционный подход оценки задолженностей по номиналу даже при существенных отсрочках оплаты.

С одной стороны такие нововведения не могут не вызывать массы вопросов, прежде всего, это связано с тем, что ряд понятий МСФО вводится в наши нормативные документы без их специального определения (например, понятие активного рынка). Если существующие тенденции реформирования отечественной нормативной базы по бухгалтерии сохранятся, а сегодня есть все основания так и считать, эти проблемы в ближайшее время будут устранены. Однако сегодня применение вышедших изменений требует их тщательного анализа. В этой ситуации очень важным аспектом работы с нормативной базой начинает выступать профессиональное суждение бухгалтера. В целом, отечественные ПБУ, в отличие от международных стандартов, носят не рекомендательный, а обязательный характер. Большинство ПБУ предусмотрены различные варианты учета соответствующих объектов.

Следовательно, при разработке стандартов бухгалтерского учета в России необходимо учитывать специфику переходного периода, формирования новой

финансовой и денежно-кредитной системы, особенности налогообложения, структурные отношения различных форм собственности, состояние экономики страны и другие факторы. При этом нужно опираться на нормативные и правовые акты России. Следует создать свои национальные стандарты бухгалтерского учета, отчетности и аудита. Регулировать их должно в первую очередь государство.

Литература

1. Приказ Минфина России от 26.03.2007 N-26н "О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету", зарегистрирован в Минюсте России 12.04.2007 N 9285.
2. Приказ Минфина России от 27 декабря 2007 г. N 153н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)", зарегистрирован в Минюсте России 23.01.2008 N 10975.
3. www.buhgalteria.ru. // ПБУ — движение к обновлению// Л. Изотова, С. Кузина

«Долгфляция» - новое явление российской экономики

Чусовитин Александр Владимирович

Аспирант

*Томский государственный университет,
экономический факультет, Томск, Россия*

E-mail: chusovitin_av@mail.ru

После непосредственного начала финансового кризиса в России в сентябре-октябре 2008 г. наиболее остро стоял вопрос о нормальном функционировании национальной банковской системы. Правительство Российской Федерации и Банк России, осознав реальность угрозы, реализовали масштабную финансовую поддержку банков и предприятий, причем в кратчайшие сроки. Так, ВЭБом было инвестировано 175 млрд. рублей в российские «голубые фишки», банковская система получила финансирование в объеме почти 4 трлн. рублей, а корпорации для расчетов по внешнему долгу - 11 млрд. долларов[1].

Инфляция, при столь мощной государственной поддержке, возросла не сильно, но оставалась на прежнем высоком уровне, 13,3 % по итогам 2008 года [4]. Ее сохранению на высоком уровне в начале 2009 года способствовала также девальвация рубля, обусловленная падением цен на нефть и паническим спросом на иностранную валюту со стороны банков, предприятий и населения. В этих условиях Банк России выбрал политику «дорогих денег», которую проводил в начале 2009 г. Основными параметрами данной политики выступали высокие процентные ставки по предоставляемым финансовым ресурсам. В результате объем задолженности банковской системы перед Банком России снизился на 1,4 трлн. рублей с начала года[2]. Денежная политика была столь жесткой (естественно, в условиях кризиса), что руководство экономического блока правительства РФ и большинство экспертов ожидали уже текущей осенью «вторую волну» кризиса, содержанием которой должны были выступить «плохие долги».

Осенью 2009 г. инфляция снизилась благодаря укреплению рубля, но, главным образом, за счет падения доходов населения и снижения внутреннего спроса. В итоге за 2009 год индекс потребительских цен возрос на 8,8 %[4]. Банк России, видя данную тенденцию, несколько раз снижал ставку рефинансирования, однако эффект от этого был несущественным, поскольку в России ставка рефинансирования носит скорее формальный характер. Максимальный вклад в ликвидацию угрозы «второй волны» кризиса опять-таки был осуществлен за счет больших вливаний денежных средств.

Снять угрозу удалось, но вслед за этим непременно пойдут вполне предсказуемые последствия. Это снижение курса рубля и рост инфляции в экономике. Возрастающие

бюджетные расходы неизбежно поддержат доходы населения, и после некоторого временного лага это вызовет рост инфляции, а увеличение сбережений населения обычно приводит к снижению курса рубля к мировым валютам.

В мировой экономике наблюдается такая же ситуация, правительства развитых стран вливают в свои экономики огромные денежные средства. В связи с этим инвестиционный банк Morgan Stanley опубликовал доклад под названием «Долгфляция», в котором утверждается, что высокая инфляция станет следствием антикризисной накачки экономик деньгами, но она же и поможет правительствам справиться с гигантскими долгами, обесценив их.

Согласно докладу инвестиционного банка Morgan Stanley, власти большинства мировых держав сегодня вполне сознательно готовы пойти на «долгфляцию» — высокий уровень инфляции как результат антикризисного вливания средств в экономику. Цель долгфляции – минимизация гигантских государственных долгов, путём элементарного обесценивания их. Но уж лучше инфляция, чем еще одна Великая депрессия, тут выбор очевиден[3].

В российских условиях термин «долгфляция» имеет искаженный смысл в силу двух принципиальных моментов:

1. Природа российской инфляции кардинально отличается от большинства мировых экономик, что связано с:

а) системно высоким ростом тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, определяющим изначально высокий уровень инфляции;

б) высокими административными барьерами в организации и функционировании бизнеса, определяющими низкий уровень конкуренции продавцов на рынке. В результате реакция производителей на падение внутреннего спроса состоит в сокращении выпуска и росте цен;

в) воздействием курса рубля на рост цен, которое проявляется в ускорении инфляции при ослаблении национальной валюты. При этом укрепление национальной валюты не приводит к снижению инфляции.

Отметим, что реакция подавляющего большинства производителей в развитых экономиках была принципиально иной - максимально возможное снижение цен с целью поддержки объемов производства. Дополнительно, снижение курса национальной валюты, например в США, не оказало практически никакого влияния на инфляцию.

2. Невозможность реализации ни «экспансионистской», ни «рестриктивной» денежной политики в чистом виде. Сегодня денежные власти в большинстве развитых экономик, проводя «экспансионистскую» политику, подразумевают максимальное стимулирование внутреннего спроса. Одновременно с этим происходит «перегрев» на финансовых рынках, который будет ликвидирован набором стерилизационных механизмов, прежде всего последующим ростом ставок рефинансирования и выпуском государственных облигаций.

В силу специфики экономики и низкого развития банковской системы и финансовых рынков в России изначально был возможен лишь выбор из комбинированных вариантов - выбор между: а) политикой дешевых денег одновременно с усилением контроля за валютным рынком и иностранными операциями банков и корпораций или б) политикой дорогих денег с селективной поддержкой предприятий.

Литература

1. Ведев А., Косарев А., Инфляция в период кризиса – вопросы денежной политики // Вопросы статистики. 2009. № 12. С. 30-31.
2. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов / Центральный банк РФ [Электронный

- ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2009\(2010-2011\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2009(2010-2011).pdf), свободный. – Загл. с экрана.
3. Fels J., Pradhan M. «Debtflation» // Morgan Stanley: The Global Monetary Analyst. 2009, №21/10. p. 1–23.
 4. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).

Проблемы становления внутреннего аудита в Украине

Шитикова Анна Алексеевна

Студентка

*Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела
Национального банка Украины», Сумы, Украина*

E-mail: Anika_21@meta.ua

Переход экономики Украины к рыночным отношениям обусловил ряд радикальных изменений в планировании, учете и контроле производственно-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, трансформацию системы управления коммерческими организациями. Совсем другими стали цели предпринимательства, средства их достижения, экономическая основа общества. В таких условиях довольно остро стоит вопрос контроля осуществляемой предприятиями деятельности, который более полноценно сможет решить аудит.

Как известно, в мировой практике аудит делится на внешний и внутренний. Что касается внешнего, то его становление в Украине уже произошло, а вот внутренний аудит с профессиональной, законодательной и институциональной точки зрения находится еще в зачаточном состоянии. Однако быстрое осознание того, что деятельность предприятия в современных рыночных условиях сопровождается разнообразными рисками, обусловило постановку перед руководителями задач прогнозирования, оценки таких рисков и создания эффективной системы управления. В этих условиях возрастает роль внутреннего аудита, который выступает неотъемлемой частью системы управленческого контроля на предприятии. Его цель – оценка эффективности функционирования системы управления предприятием. Она достигается в процессе контроля со стороны специального органа, создаваемого на предприятии (службы внутреннего аудита), за достоверностью бухгалтерской отчетности, исполнением смет расходов, сохранностью имущества, а также путем разработки предложений по совершенствованию методов организации производства, взаимодействия различных подразделений.

К сожалению, в Украине не учитывается в полной мере значение внутреннего аудита как самостоятельного вида контроля. Это связано с отсутствием в достаточном объеме необходимой информации о значении, функциях, объектах, приемах внутреннего аудита, методике его проведения.

Несмотря на то, что исследованию проблем контроля посвящены многочисленные работы ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов, специалистов по учету, анализу, контролю и аудиту, проблеме развития внутреннего аудита в Украине почти не уделено внимания.

Официальным юридическим началом существования аудиторской деятельности в Украине можно считать принятие Закона Украины «Об аудиторской деятельности» от 22 апреля 1993 г. При этом внутренний аудит в нём вообще не упоминается [2]. Сложностью при организации служб внутреннего аудита выступает и то, что нет ни одного нормативного документа, который бы освещал вопросы построения такой службы, ее подчиненности и функциональности. Отсутствие разработок, касающихся внутреннего аудита, привело к тому, что на практике его стали отождествлять с внутриаудиторским контролем, что является принципиально неверным [3].

Часто руководители не осознают существенности правильного построения службы внутреннего аудита и перекладывают её организацию на главного бухгалтера или вице-президента (если это акционерное общество или холдинг).

В новом Законе Украины «Об акционерных обществах» от 17 сентября 2008 г. чётко прописан пункт об обязательном наличии в акционерных обществах службы внутреннего аудита [1]. В связи с этим перед руководителями предприятий возникает проблема создания такой службы, чтобы она была действительно эффективной и могла стать вспомогательным инструментом внешнего аудита.

К этой проблеме еще можно добавить и то, что в Справочнике квалификационных характеристик профессий работников профессия «внутренний аудитор» не упоминается [5, 6]. Более того, профессия «внутренний аудитор» не предусмотрена и Классификатором профессий. Разъяснения относительно названий должностей, изложенные в решении Аудиторской палаты Украины от 02.02.2006г. № 159/7, касаются только лиц, работающих в области внешнего аудита.

Таким образом, требования к лицам, которые принимаются на должности для работы в сфере внутреннего аудита, устанавливаются предприятиями самостоятельно. Это логично, ведь внутренний аудит направлен на удовлетворение потребностей владельцев, менеджеров предприятия, и учитывая разнообразие форм и видов деятельности, требования к специалистам внутреннего аудита на различных предприятиях могут отличаться. Также следует отметить, что для работы внутренним аудитором, сертификат аудитора Украины иметь не обязательно. То есть никаких препятствий на пути к трудоустройству в сфере внутреннего аудита законодательно не установлено, и теоретически работать внутренним аудитором может любой. А это, в свою очередь, увеличивает риск ведения такого аудита неквалифицированными специалистами, что может привести к некачественному результату и свести значение внедрения службы внутреннего аудита к нулю.

Поскольку в Украине статус профессии «внутренний аудитор» действующим законодательством не определен, компании по-разному называют отделы, занимающиеся внутренним аудитом, например: департамент аудита; отдел ревизий и контроля; сектор аудита финансовой дирекции. Поэтому необходимо чёткое распределение обязанностей между такими структурами предприятия.

Таким образом, учитывая экономическую ситуацию, сложившуюся в стране, можно сказать, что для внутреннего аудита на сегодняшний день сложились благоприятные условия. Дальнейшие исследования должны быть направлены на решение следующих проблем:

1. разработка концепции внутреннего аудита (определение его сущности, объектов, субъектов, предмета, принципов, функций);
2. разработка методологического обеспечения;
3. разработка профессиональных стандартов;
4. организация информационного обеспечения внутреннего аудита;
5. определение критериев эффективности внутреннего аудита.

Литература

1. Закон Украины «Об акционерных обществах» от 17.09.2008 г. № 514-VI - <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17&zahyst=4/UMfPEGznhhCVo.ZiG4B6Y0HI4KYs80msh8Ie6>
2. Закон Украины «Об аудиторской деятельности» от 22.04.1993 г. - <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
3. Косперевич О.В., Гордополова Н.В. Внутренний аудит и внутрихозяйственный контроль - http://www.confcontact.com/2007may/8_kosper.htm

4. Справочник квалификационных характеристик профессий работников - <http://www.kpi.kharkov.ua/users/files/dividnik.pdf>
5. Ангелина И.А., Чурилина О.А. Совершенствование развития внутреннего контроля на предприятиях в Украине - http://www.rusnauka.com/16_NTP_2008/Economics/33794.doc.htm

Итерационный подход к отражению информации на счетах управленческого учета в рамках метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям

жизненного цикла продукта

Якупов Ильяс Замирович

магистр экономики, к.э.н.

ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт»,

факультет экономики предприятия, Казань, Россия

E-mail: maagnit@mail.ru

Одним из наиболее актуальных и вместе с тем наименее изученных направлений развития всей системы управленческого учета является создание метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта. Это связано с тем, что от качества формируемой информации о затратах и результатах по каждому выпускаемому продукту зависит успешность деятельности всего предприятия. Именно выпускаемый продукт является главным источником текущей прибыли и будущих денежных потоков организации.

Формирование комплексного метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта требует решения вопроса о способах отражения соответствующей информации в регистрах бухгалтерского учета. Одним из важнейших, системообразующих систематических регистров и методологических приемов бухгалтерского учета является счет.

В науке и практике существует достаточно популярная точка зрения о том, что практически любая система управленческого учета может быть построена и успешно функционировать без использования бухгалтерских счетов. По нашему мнению, использование такого элемента метода бухгалтерского учета как счета бухгалтерского учета, является необходимым условием для создания эффективного метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта.

В ходе проведенного исследования нами было выявлено не только отсутствие предложений среди ученых и специалистов по созданию специальной системы бухгалтерских счетов для отражения информации о затратах и результатах по стадиям жизненного цикла продукта, но и серьезных исследований посвященных изучению данного вопроса. В связи с этим, в настоящее время все объекты управленческого учета, так или иначе, находят свое отражение на различных счетах бухгалтерского учета в рамках единого плана счетов финансового учета. Такой подход к отражению информации на счетах, формируемой в рамках рассматриваемого нами метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта, обладает как минимум двумя следующими существенными недостатками.

1. Идентичность (совпадение) итоговой информации о величине затрат, результатов и финансовых результатов в системах управленческого и финансового учета одного предприятия, что не позволяет в полной мере раскрыть все возможности предлагаемого нами метода управленческого учета. В равной степени этот недостаток присущ различным вариантам двухкруговой и однокруговой систем управленческого учета, в том числе основанных на использовании различных комбинаций «30-х счетов», а также вариантам, основанным на выделении аналитических счетов для формирования

информации управленческого учета и синтетических счетов для формирования информации финансового учета в рамках единого плана счетов.

2. Использование модели описывающей воспроизводственный процесс, состоящий из этапов снабжения, производства и продажи готовой продукции с основным упором на процесс производства, тогда как в основе предлагаемого метода управленческого учета лежит модель описывающая процесс создания и выпуска продукта на всех этапах его жизненного цикла.

Решение данной проблемы мы видим в создании независимой учетной системы управленческого учета на основе формирования отдельного плана счетов. Для создания отдельного плана счетов управленческого учета и соответственно корректного отражения информации формируемой в рамках метода учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта нами предлагается использовать новый класс бухгалтерских счетов – *итерационные счета*.

Под итерационным подходом к отражению информации о затратах, результатах и иных объектах управленческого учета нами предлагается понимать последовательное или параллельное применение двух типов двойной бухгалтерской записи – *транспарентной* (от лат. transparent – прозрачный, явный) и *латентной* (от лат. latens (latentis) – скрытый, невидимый) на синтетических счетах. В свою очередь, синтетические счета любой учетной системы, на которых одновременно используется двойная транспарентная и двойная латентная бухгалтерская запись, нами предлагается обозначить как *итерационные* (от лат. iteratio – повторение) счета.

Под *транспарентной двойной* записью мы понимаем бухгалтерскую запись, при которой передача информации с одного счета на другой сопровождается увеличением оборота, как на принимающем счете, так и на передающем информацию бухгалтерском счете. Под *латентной двойной записью* нами предлагается понимать такую бухгалтерскую запись, при которой передача информации с одного счета на другой влечет увеличение оборота на принимающем счете и не влечет возникновения оборота на передающем информацию бухгалтерском счете. Все используемые в настоящее время в рамках традиционной финансовой и управленческой бухгалтерии бухгалтерские двойные записи являются транспарентными. Это означает, что транспарентная двойная запись может возникнуть как на итерационном, так и на обычном бухгалтерском счете. Латентная двойная запись осуществляется только на итерационном счете. Предлагаемый подход позволяет многократно использовать исходную информацию о затратах, результатах и иных объектах бухгалтерского наблюдения в различных подсистемах бухгалтерского учета.

Таким образом, итерационным является принимающий счет, т.е. тот, как правило, активный счет, по дебету которого отражается информация с помощью двойной латентной записи. В случае если итерационный счет является пассивным, то информация с помощью двойной латентной записи отражается по кредиту этого счета. Итерационный подход необходим для переноса информации с одного бухгалтерского счета сразу на несколько счетов одновременно, которые могут находиться в разных системах бухгалтерского учета (финансового, управленческого, налогового и т.д.). Основной задачей итерационных счетов является разделение бухгалтерского учета на подсистемы, например, на финансовую и управленческую. При этом количество таких подсистем неограниченно.

Отметим, что итерационный подход приводит к тому, что в общей системе бухгалтерского учета происходит увеличение информации об объектах бухгалтерского наблюдения и учета без увеличения самих объектов бухгалтерского учета. Поэтому нами предлагаются *принципы* ведения учета с использованием итерационных счетов, которые позволяют сохранить целостность учетных систем предприятия, не нарушая основное балансовое уравнение.

Построение систем управленческого учета с использованием итерационных счетов, по нашему мнению, представляется весьма перспективным. Итерационные счета позволяют строить абсолютно независимые друг от друга системы финансового и управленческого учета с автономным расчетом показателей затрат и результатов, поскольку при таком подходе отсутствует необходимость в использовании зеркальных и прочих контрольных счетов. Поэтому данный подход использовался нами при отражении информации сформированной в рамках метода управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта.

Важно подчеркнуть, что итерационный подход к построению учетных систем развивает не только метод управленческого учета затрат и результатов по стадиям жизненного цикла продукта, но и вносит определенный вклад в общую теоретическую основу бухгалтерского учета как науки и практики.