

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Сибирский федеральный университет

**ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА,  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ФИНАНСОВ**

**МАТЕРИАЛЫ II МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ  
НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

*Электронное издание*

Красноярск  
СФУ  
2013

УДК 336.1  
ББК 65.26  
А437

Составитель: Петрова Аида Талытовна,  
Шовхалов Шамиль Ахьядович,  
Живаева Татьяна Викторовна,  
Журавлева Ольга Анатольевна

**А437 Актуальные** проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и финансов. Материалы II межрегиональной научно-практической конференции [Электронный ресурс] / сост. А.Т. Петрова, Ш.А. Шовхалов, Т.В. Живаева, О.А. Журавлева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013. – Систем. требования: РС не ниже класса Pentium I; 128 Mb RAM; Windows 98/XP/7; Adobe Reader V8.0 и выше. – Загл. с экрана.

*В данном сборнике представлены научные работы студентов, аспирантов и молодых ученых, направленные на исследование актуальных вопросов, связанных с теоретическими и методическими проблемами экономического анализа, статистики и финансов, а также оценкой состояния и проблем реформирования бухгалтерского учета и налогообложения.*

*Предназначено для студентов и аспирантов экономических специальностей, а также практических работников, задействованных в финансовых структурах коммерческих организаций.*

УДК 336.1  
ББК 65.26

© Сибирский  
федеральный  
университет, 2013

Учебное издание

Подготовлено к публикации ИЦ БИК СФУ

Подписано в свет 6.04.2013 г. Заказ 1556.  
Тиражируется на машиночитаемых носителях.

Издательский центр  
Библиотечно-издательского комплекса  
Сибирского федерального университета  
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79  
Тел/факс (391)206-21-49. E-mail [rio@sfu-kras.ru](mailto:rio@sfu-kras.ru)  
<http://rio.sfu-kras.ru>

# **СЕКЦИЯ 1**

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

### **ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ДОГОВОРУ РЕПО**

О.О. Васильева, М.С. Гостева

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.А. Полякова  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»*

*Торгово-экономический институт*

Операции РЕПО с ценными бумагами в нашей стране еще совсем недавно занимали небольшой удельный вес в объеме операций с ценными бумагами, сейчас же эти операции довольно часто встречаются на российском финансовом рынке. Договор (сделка) РЕПО — это договор, соединяющий в себе продажу (покупку) ценной бумаги в текущий момент времени и покупку (продажу) этой же ценной бумаги в установленный срок в будущем по ценам, зафиксированным при заключении договора.

В нормативных документах специфика методики учета сделок РЕПО не достаточно определена. В связи с этим возможны разные варианты отражения операций на счетах бухгалтерского учета.

Целью данной работы является определение наиболее рационального способа организации учета сделок РЕПО. Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть методики учета сделок РЕПО, применяемые на практике;
- 2) разъяснить особенности налогообложения операций РЕПО;
- 3) выбрать и обосновать оптимальный вариант учета сделок РЕПО.

На практике наиболее часто применяются два варианта отражения операций по договору РЕПО на счетах бухгалтерского учета. Первый вариант отражает движение ценных бумаг по договору купли-продажи с использованием счетов реализации. Второй вариант учета предполагает рассмотрение сделки РЕПО как процесса кредитования.

Первый способ отражения операций по договору РЕПО предполагает, что первая и вторая части договора РЕПО отражаются обособленно. Одна сторона — продавец, по договору РЕПО обязуется в срок продать ценные бумаги другой стороне — покупателю, а покупатель обязуется принять ценные бумаги и уплатить за них определенную денежную сумму. В связи с этим первая часть договора РЕПО в бухгалтерском учете будет отражаться проводками, представленными в таблице 1. Счет 90 «Продажи» используется

при условии, что операции по договору РЕПО являются основной деятельностью сторон сделки.

Затем покупатель по договору РЕПО обязуется в срок передать ценные бумаги в собственность продавца, а продавец в свою очередь обязуется принять ценные бумаги и уплатить за них денежную сумму (вторая часть договора РЕПО).

Таблица 1 - Отражение в бухгалтерском учете операции передачи ценных бумаг по первой части договора РЕПО

| Продавец               |                                                          | Покупатель             |                                                   |
|------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------|
| Корреспонденция счетов | Содержание операции                                      | Корреспонденция счетов | Содержание операции                               |
| Дт 51 Кт 76            | на расчетный счет организации поступили заемные средства | Дт 76 Кт 51            | оплата с расчетного счета полученных ценных бумаг |
| Дт 76 Кт 90/1          | отражена продажа ценных бумаг                            | Дт 58 Кт 76            | оприходованы приобретенные на время ценные бумаги |
| Дт 68 Кт 99            | начисление на сумму полученной выручки ПНА               | -                      | -                                                 |
| Дт 90/2 Кт 58          | списание переданных ценных бумаг                         | -                      | -                                                 |
| Дт 99 Кт 68            | на расход начисляется ПНО                                | -                      | -                                                 |
| Дт 90/9 Кт 99          | учтен по счетам результат от сделки РЕПО                 | -                      | -                                                 |

Вторая часть договора РЕПО в бухгалтерском учете будет отражаться проводками, представленными в таблице 2.

Таблица 2 - Отражение в бухгалтерском учете операции передачи ценных бумаг по второй части договора РЕПО

| Продавец               |                                                               | Покупатель             |                                                  |
|------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|
| Корреспонденция счетов | Содержание операции                                           | Корреспонденция счетов | Содержание операции                              |
| Дт 76 Кт 51            | перечислены с расчетного счета деньги для выкупа ценных бумаг | Дт 76 Кт 90/1          | отражена продажа ценных бумаг первой организации |
| Дт 58 Кт 76            | отражено возвращение ценных бумаг                             | Дт 68 Кт 99 (ПНА)      | начисление на сумму полученной выручки ПНА       |
| Дт 68 Кт 99 (ПНА)      | начислен ПНА на разницу между первой и второй частями РЕПО    | Дт 90/2 Кт 58          | списание суммы переданных ценных бумаг           |

## Окончание таблицы 2

| Продавец               |                     | Покупатель             |                                                             |
|------------------------|---------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Корреспонденция счетов | Содержание операции | Корреспонденция счетов | Содержание операции                                         |
| -                      | -                   | Дт 99 Кт 68 (ПНО)      | на расход начисляется ПНО                                   |
| -                      | -                   | Дт 90/9 Кт 99          | учтен по счетам результат от сделки РЕПО                    |
| -                      | -                   | Дт 99 Кт 68 (ПНО)      | начислено ПНО на разницу между первой и второй частями РЕПО |
| -                      | -                   | Дт 51 Кт 76            | поступили деньги за ценные бумаги на расчетный счет         |
| -                      | -                   | Дт 99 Кт 68            | отражен условный расход по налогу на прибыль организации    |

Особенность указанной методики учета заключается в несовпадении бухгалтерского и налогового учета. В частности, в целях бухгалтерского учета финансовый результат по сделке купли-продажи включает разницу между оборотами по счету 90 «Продажи», а в целях налогового учета для определения налога на прибыль учитывается только разница между ценами на ценные бумаги, закрепленными в первой и второй части договора РЕПО.

Второй способ отражения операций по договору РЕПО основывается на сущности сделки как процесса кредитования, что соответствует трактовке операции РЕПО в статье 282 гл. 25 НК РФ. Согласно п. 3 и 4 статьи 282 Налогового Кодекса для продавца и покупателя разница между частями сделки РЕПО признается доходом (расходом) от операций займа. В связи с этим, сделку правильнее отражать с использованием счёта 66 «Расчёты по краткосрочным кредитам и займам», как операцию по предоставлению займа. Соответственно облагаться налогом на прибыль будет процент за пользование заёмными ценными бумагами или денежными средствами.

Рассмотрим записи на счетах бухгалтерского учета соответствующие этому варианту в таблице 3.

Таблица 3 -Бухгалтерский учет договора РЕПО как операции кредитования

| Продавец                   |                                                                             | Покупатель    |                                                                                        |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| проводка                   | операция                                                                    | проводка      | операция                                                                               |
| первая часть договора РЕПО |                                                                             |               |                                                                                        |
| Дт 51 Кт 66                | организацией был получен денежный займ под залог ценных бумаг               | Дт 58 Кт 51   | перечислены денежные средства за приобретенные в процессе операции РЕПО ценные бумаги; |
| Дт 76 Кт 58                | ценные бумаги были переданы сторонней организации по договору сделки РЕПО.  | Дт 58 Кт 76   | получены во временное пользование акции первой стороны–участника операции.             |
| вторая часть договора РЕПО |                                                                             |               |                                                                                        |
| Дт 91.2 Кт 66              | оприходована по счетам разница между частями РЕПО;                          | Дт 58 Кт 91.1 | оприходована разница между частями РЕПО;                                               |
| Дт 66 Кт 51                | возвращены с расчетного счета заемные денежные средства второй организации; | Дт 51 Кт 58   | отражено возвращение денежных средств первой организацией по договору РЕПО;            |
| Дт 58 Кт 76                | возвращены собственные ценные бумаги.                                       | Дт 76 Кт 58   | акции возвращены их первоначальному владельцу;                                         |
|                            |                                                                             | Дт 99 Кт 68   | начислен налог на прибыль.                                                             |

С нашей точки зрения отражение в бухгалтерском учете сделок РЕПО должно быть основано на последней трактовке рассмотренных операций. Сущность сделки РЕПО заключается в том, что участник договора РЕПО продаёт ценные бумаги и одновременно обязуется выкупить те же ценные бумаги у покупателя по первой части сделки РЕПО через определенный договором промежуток времени и по установленной в договоре цене. В такой сделке уплату покупной цены по первому договору следует рассматривать как выдачу займа, разницу между стоимостью первого и стоимостью второго договоров – как плату за пользование займом, а временной интервал между сроками платежа по первому и второму договорам – как срок кредитования. Преимущества заимствования средств посредством сделки РЕПО над банковским кредитованием заключаются в возможности получения займа, как денежными средствами, так и в виде ценных бумаг, а также более низкой платой за пользование заемным капиталом. Для кредитора данная сделка представляет собой способ вложения временно свободных денежных средств, при этом ценные бумаги, выступающие в качестве предмета договора РЕПО, выполняет функцию обеспечения возврата ссуды. Подобные сделки позволяют кредитору существенно снизить кредитные риски, а заемщику — получить средства на более выгодных условиях.

Таким образом, действующее налоговое законодательство ориентирует на то, чтобы сделки по договору РЕПО отражались согласно их экономической сущности – как операции кредитования. На наш взгляд, выбранный способ отражения сделок РЕПО на счетах бухгалтерского учета является наиболее оптимальным, так как сближает бухгалтерский и налоговый учет и за счет этого является менее трудоемким.

### **Список использованных источников**

1 Налоговый кодекс Российской Федерации: в 2ч./.: по состоянию на 15 октября 2011г. – М.: Проспект, 2011.- 443с.

2 О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. Закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ. - Режим доступа: КонсультантПлюс.

3 Налогообложение операций РЕПО// Налоговый вестник. – 2012. – № 2. – С. 10-15.

## **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ**

Н. Гуськова

Научный руководитель: д.э.н., профессор Т.П. Сацук  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Материально-производственные запасы (МПЗ) являются одним из важнейших факторов обеспечения непрерывности и эффективности деятельности предприятия. Правильная организация учета и оценки товарно-материальных ценностей важна вследствие существенного влияния правильности расчета товарных запасов на финансовую отчетность, а также на финансовый результат организации в целом.

Своевременная и достоверная информация о состоянии МПЗ позволяет руководству более надежно оценивать эффективность функционирования предприятия. Поскольку интересы заинтересованных лиц в учете и оценке МПЗ значительно различаются, а финансовая отчетность не способна удовлетворить все информационные потребности этих лиц в полном объеме, возникает проблема наиболее качественного и эффективного способа отражения МПЗ в бухгалтерском учете.

Целью написания данной статьи является раскрытие существующих проблем учета и оценки МПЗ по российским и международным стандартам.

Одна из важнейших проблем учета МПЗ, с которой сталкиваются руководители российских предприятий, состоит в том, чтобы

стандартизировать бухгалтерский учет, использовать его данные для управленческого учета, а также попытаться удовлетворить требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). [5,4]

Решение данной проблемы с точки зрения российской практики и МСФО следует рассматривать с позиции трех составляющих:

- определение МПЗ, как объекта учета;
- признание МПЗ;
- оценка МПЗ;

В Российской Федерации порядок учета и оценки МПЗ раскрывается в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», утвержденный приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. № 44н, в редакции от 25.10.2010г., и в Методических указаниях по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. № 119н .

Кроме того, отдельные аспекты оценки сырья, материалов, готовой продукции, товаров и незавершенного производства рассматриваются в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Этот документ утвержден приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н. [6]

Международные правила, по которым необходимо организовывать учет, оценивать и отражать в отчетности МПЗ, сформулированы в стандарте МСФО (IAS) 2 «Запасы». Основная цель стандарта – определение суммы затрат, которая признается в качестве актива и переносится на будущие периоды до признания соответствующей выручки. И здесь надо отметить тесную взаимосвязь МСФО (IAS) 2 с другим стандартом – МСФО (IAS) 18 «Выручка». [4]

В соответствии с ПБУ 05/1 материально-производственными запасами признаются:

- активы, используемые в качестве сырья, материалов и т. д., которые необходимы при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг);
- активы, предназначенные для продажи;
- активы, используемые для управленческих нужд организации.

К запасам по МСФО относятся:

- активы, предназначенные для продажи;
- активы, в процессе производства для такой продажи;
- активы, в виде сырья или материалов, используемых в процессе производства или при предоставлении услуг.

Необходимо отметить, что существует противоречие в самом определении МПЗ в российской практике учета запасов. Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в статью «Запасы» включаются «затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)», в то время как, ПБУ 05/1 исключает из состава МПЗ активы, представляющие собой незавершенное производство.

Также не менее важным отличием международных стандартов от российских является специальное уточнение МСФО (IAS) 2 в отношении запасов, приобретаемых для продажи, а именно для продажи «в ходе обычной деятельности». В ПБУ 5/01 такого уточнения не существует. Следовательно, в российском учете в составе запасов могут быть отражены любые активы, которые организация планирует продать в будущем периоде.

Принципы признания отдельных видов затрат на приобретение запасов в ПБУ 5/01 и МСФО (IAS) 2 довольно похожи. В обоих нормативных документах говорится о возможности включения затрат, связанных с приобретением запасов в стоимость приобретения.

В соответствии с бухгалтерским учетом в России запасы в основном оцениваются и отражаются в отчетности по фактической себестоимости. Согласно требованиям МСФО (IAS) 2, запасы должны измеряться по наименьшей из двух величин: по себестоимости закупки или по чистой цене реализации.

Расходы, связанные с управлением можно включить в фактическую себестоимость запасов лишь в той части, в которой организация может продемонстрировать, что эти затраты непосредственно связаны с приобретением.

Также в соответствии с п.16 МСФО (IAS) 2 примерами затрат, не включаемых в себестоимость запасов и признаваемых в качестве расходов в период возникновения, являются сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат. Таким образом, потери от брака, которые распределяются на стоимость незавершенного производства, необходимо скорректировать при трансформации отчетности из РСБУ в МСФО. [3]

На конец отчетного периода при формировании отчетности необходимо сделать соответствующие корректирующие проводки для исключения управленческих расходов и потерь от брака. Потери от брака при подготовке отчетности по МСФО необходимо отнести на расходы текущего периода в составе себестоимости, а общехозяйственные расходы следует отразить в составе административных расходов.

Проводка будет следующая:

Дебет счета «Себестоимость продаж»

Дебет счета «Административные расходы»

Кредит счета «Незавершенное производство»

Кредит счета «Готовая продукция»

Корректировка:

Дебет счета «Административные расходы»

Кредит счета «Себестоимость продаж»

Корректировка может потребоваться и в отношении общепроизводственных расходов, которые в российском бухгалтерском учете распределяются на счета учета основного и вспомогательного производства.

Способы расчета себестоимости по ПБУ 5/01 и МСФО (IAS) 2 довольно таки похожи:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости (в редакции МСФО (IAS) 2 – средневзвешенной себестоимости);
- метод ФИФО.

Способ расчета себестоимости, как в зарубежном, так и в российском бухгалтерском учете может быть применен к группе запасов, имеющих одинаковый характер и способ использования предприятием.

МСФО (IAS) 2 дает следующее определение чистой цене продажи: расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи. К затратам на продажу относятся соответствующие затраты на маркетинг и сбыт.

В ПБУ 5/01 определению чистой цены продажи отводится один пункт в разделе «Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности». В п.25 ПБУ 5/01 указано, что МПЗ, которые морально устарели, изнашивались, либо текущая рыночная стоимость которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Этот резерв образуется на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью МПЗ, если последняя выше текущей рыночной стоимости. МСФО (IAS) 2 предлагает суммы части стоимости до чистой цены продажи определять постатейно. Однако в некоторых случаях следует объединить сходные статьи в группы для проведения оценки. Например, это объединение возможно, если статьи запасов принадлежат к одному товарному ассортименту, имеют одинаковое назначение, продаются в одной области.

Как видно из вышесказанного ПБУ 5/01 не дает исчерпывающего ответа по методике определения данного резерва. Поэтому в целях сближения РСБУ и МСФО в учетной политике будет целесообразным закрепление способа расчета данного резерва, аналогичным положением МСФО (IAS) 2. Это позволит избежать дополнительных корректировок и проблем при трансформации.

Методологию оценки запасов по чистой стоимости реализации можно условно разделить на два направления:

- выявление неликвидных номенклатур либо конкретных единиц запасов в ходе проведения инвентаризаций и определение цены возможной;
- регулярное тестирование оборачиваемости по номенклатурам запасов на предмет выявления медленно оборачиваемых запасов и определение для них чистой цены продажи.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что существуют некоторые различия в методах учета и оценки МПЗ по российским и международным стандартам, однако в целом они совпадают, что облегчает использование МСФО в отечественной практики. Но в то же время требования МСФО (IAS) 2 в настоящее время более ориентированы на обеспечение достоверности

финансовой отчетности, в то время как в ПБУ 05/1 некоторые моменты остаются без должного внимания.

### **Список использованных источников**

1 Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные приказом Минфина России от 28 декабря 2001 г. – № 119 н.

2 Положение по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01, утвержденный приказом Минфина России от 9 июня 2001 г. – № 44н, в редакции от 25.10.2010г.

3 Ендовицкий Д.А., Силаева Ю.А. Экономический анализ активов организации. – М: Эксмо, 2009. – 608 с.

4 Мокрушин В. Практические аспекты трансформации статьи «Запасы»/ МСФО на практике. №11(11). – 2012.

5 Шебанова О.Е. Основные проблемы анализа и учета МПЗ/ Инновационные технологии в подготовке бухгалтерских кадров. – №4(10), – 2010.

6 Материальные запасы в российском учете и МСФО. Наглядные сравнения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/13211>.

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КАТЕГОРИИ «ПРИБЫЛЬ»**

Е.А. Дворникова

Научный руководитель: к. э. н., доцент О.Ю. Дягель  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет  
Торгово-экономический институт*

В современных условиях хозяйствования одной из основных целей функционирования организаций является получение прибыли, которая выступает основным результатом деятельности, удовлетворяющая потребности, как единичного предприятия, так и общества в целом. Но при ее использовании возникают сложности, связанные с различиями в трактовке понятия «прибыль», а также различными методиками ее формирования, поэтому детальное рассмотрение категории прибыли, ее толкования зарубежными и российскими экономистами, причин ее получения является актуальным вопросом для понимания этой категории и работы с ней[7].

Целью данной статьи является обзор различных трактовок категории «прибыль», сопоставления различных мнений авторов и получения более детального знания об этом понятии.

Теория образования прибыли нашла отражение в учениях авторов практически всех течений экономической науки. Данная категория рассматривается экономистами с разных точек зрения, понимание ее разнится в зависимости от подхода, изменяется со временем и в связи с этим целесообразно ознакомиться с основными трактовками.

У. Стаффорд, Т. Мен - представители меркантилизма - говорили, что прибыль образуется в разнице покупки товаров внутри страны и их продаж за границей, а регулировщиком выступает государство [6].

Р. Тюрго и Ф. Кэне – представители школы физиократов – говорили, что лишь отрасль сельского хозяйства приносит прибыль. Это своеобразная заработная плата, выплачиваемая фермерами себе же (другими словами это возмещение издержек содержания собственного производства) [1].

С возникновением школы классической политической экономии выделяется теория образования прибыли и изучается совместно с исследованием ренты и заработной платы. Источником прибыли классики считают сферу производства, выделяя ее как часть стоимости, которая состоит из двух частей: статичной и динамичной, в последнюю и входит прибыль.

Другие выделяют три ее части: прибыль, заработную плату и ренту. Однако наблюдаются противоречивые взгляды авторов данного течения, так как, с одной стороны, это результат присвоения труда рабочего капиталистом (А. Смит, Д. Рикардо), с другой - прибыль является предпринимательским доходом, своеобразным вознаграждением за риск авансированного капитала, выполнение организаторских функций и новаторство (А. Смит, Ж.Б.Сей, Дж.С.Милль, И.Г.фон Тютен) [1].

К. Маркс связал прибыль с прибавочной стоимостью, формируемой трудом наемных рабочих только в сфере производства. Он считает прибыль внешней формой прибавочной стоимости, источником которой является недоплаченная заработная плата работникам.

Маржиналистское направление объясняет законы определения основных категорий экономики, в том числе прибыли, на основе анализа предельных величин. Представители австрийской школы (Ф. Визер, К. Менгер), объясняя прибыль при помощи принципа убывающей предельной полезности и концепции альтернативных затрат, связывают ее с фактором времени, необходимого для создания «настоящего блага», обменивающегося предпринимателем на «будущее благо», создаваемое трудом работника. В процессе обмена по истечении времени в результате превышения ценности первого блага над вторым и образуется прибыль [2].

Кроме того, представители этого течения считали, что прибыль – это вознаграждение, цена одного отдельного фактора производства – капитала, без учета вознаграждения за все другие факторы – землю, труд (У. Дженвонс, Л.

Вальрас). Английский экономист, основатель Кембриджской школы А. Маршалл придерживался мнения, что прибыль – это комплексный доход предприятия, который включает в себя процент за использование собственного капитала предпринимателя, оплату за управление производством и вознаграждение за риск [2].

Ф. Найт, американский экономист, говорит, что истинным источником образования прибыли служат неопределенность и риск, с которыми сталкивается предприниматель в своей производственной деятельности. Автор говорит о возникновении прибыли (убытка) в результате появления разницы между предварительными затратами и ожидаемыми доходами и их реальными значениями [2].

Следует отметить, что в современной теории общепризнанными являются следующие понятия и определения.

Бухгалтерская прибыль – это разность между полной выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками. Последние включают в себя денежные затраты, отраженные в бухгалтерском балансе хозяйствующего субъекта. К ним относится плата за внешние ресурсы, а именно: заработная плата, оплата материальных запасов, затраты на покупку или плата за аренду машин, оборудования, зданий и сооружений, амортизационные отчисления, транспортные расходы, налоги и прочие платежи – за коммунальные, банковские, страховые и прочие услуги.

Экономическая прибыль – это разница между полной выручкой и как внешними, так и внутренними издержками производства. По мнению Э. Долана и Д. Линдсея, чистая экономическая прибыль это бухгалтерская прибыль за минусом имплицитных издержек. Последними следует считать альтернативные издержки собственных ресурсов, не закрепленные в контрактах и недополученные в материальной форме. Кроме того, авторы считают, что ограниченность ресурсов является одной из объективных реальностей, и это следует учитывать как составляющую альтернативных издержек [2].

К. Макконнелл и С. Брю предлагают рассчитывать экономическую прибыль как разницу между валовой прибылью и совокупными экономическими издержками, к которым относятся внешние (бухгалтерские) и внутренние (неявные) [8].

Согласно утверждениям представителя кейнсианского течения экономической мысли П. Самуэльсона, прибыль служит стимулом повышения эффективности, а убыток – это определенное наказание за использование ресурсов, не удовлетворяющее желания потребителей. Автор рассматривает прибыль в следующих ее видах: безусловный процент, монопольный доход, безусловная рента и заработная плата [6].

Российские экономисты, так же как и западные, уделяли внимание этим показателям в своих исследованиях, но на первое место выдвигали анализ трудовых отношений. Категория прибыли в курсах отечественной экономики объяснялась односторонне. Этому понятию придавался

частнособственнический характер. Появление прибыли связывали с наличием у предпринимателя прав собственности на капитал, используемый в производственном процессе, считали А. Богданов, В.И. Ленин, Н.И. Бухарин [4].

Такой экономической мысли отечественные экономисты придерживались вплоть до 1990-х годов. М.И. Туган-Барановский говорил, что на прибыль влияют производительность труда и социальная сила сторон. На последнюю влияют соотношение рабочих и капиталистов, наличие альтернативного производства и организованность рабочих. Рабочие не имеют ничего, кроме рабочей силы, но она не является товаром, так как работник – это личность, наделенная потребностями. Но рабочие вынуждены продавать свой труд капиталисту за любую цену, таким образом обогащая его на размер прибыли. В.И. Ленин считает, что «рабочий меньшую половину дня работает на себя, а большую половину дня – на капиталиста», другими словами, труд рабочих не оплачивается предпринимателями, это и составляет сумму прибыли [4].

Категория прибыли по ряду причин подвергалась критике в большинстве изданий советского периода, ее значение как экономического показателя эффективности и стимула роста замалчивалось. Рентабельность и окупаемость затрат считались наиболее приемлемыми показателями для отражения сущности хозяйственной деятельности. Такого мнения придерживались А. Смирнова, В. Ситнина, М. Атлас, Ю. Зиновьева, Д. Молякова. Под самоокупаемостью и рентабельностью авторы понимают процесс возмещения расходов предприятий и получения прибыли за счет их доходов.

С. Ситарян [6] одним из первых попытался сформулировать основные функции прибыли. Он описывает ее как инструмент социалистического хозяйствования, говорит, что прибыль и есть экономический стимул и взаимосвязь интересов общества, предприятия и отдельного работника. Он определял прибыль как источник расширенного производства, формирующий доходы бюджета государства, показатель эффективности работы предприятия, источник формирования финансовых ресурсов, фондов и мотивации высоких результатов работы.

Во времена перестройки отечественные экономисты перестали критиковать взгляды западных ученых. Их опыт стали анализировать применительно к российской экономике. О прибыли стали говорить как об основе коммерческой деятельности и предпринимательских решений. Большинство авторов продолжают трактовать прибыль с двух точек зрения: бухгалтерской и экономической. По их мнению прибыль это: основной источник расширения производства (В.И. Лившиц, П.Л. Виленский, С.А. Смоляк); основной стимулирующий показатель эффективной работы предприятия (Г.П. Журавлева); источник благосостояния, социального, производственного развития предприятия и отдельных членов трудового коллектива; вознаграждение предпринимателя за осуществление управленческих и организаторских функций, вложенный капитал, новаторство,

несение экономической ответственности и риска ( С.С. Носова, по отдельным позициям соглашаются М.Н. Чепурин, Г.П. Журавлева, С.С. Седов) [5].

В общем виде можно сказать, что прибыль данные авторы рассматривают как разницу между совокупными доходами и затратами производства.

Авторы современных изданий, в частности, А.Д. Шеремет, М.И. Баканов, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, предлагая практически идентичную схему формирования конечного результата деятельности предприятия, несколько расходятся во взглядах на трактовку прибыли. Например, В.В. Ковалев и Вит.В. Ковалев трактуют прибыль как условный показатель, который определяется с учетом факторов ее формирования, их оценки и ограничения на принимаемую к учету оценку определенного фактора. Они считают, что существуют три основных вида прибыли: экономическая, бухгалтерская и предпринимательская. Суть последней заключается в приросте капитала собственников в отчетном периоде, который отражается в увеличении чистых активов предприятия [5].

Таким образом, исходя из обзора, можно сделать вывод, что экономическая теория рассматривает образование прибыли в рамках всех факторов производства. Точки зрения представленных как зарубежных, так и отечественных ученых-экономистов разнообразны, но в целом они не исключают друг друга и с некоторых моментах совпадают. Отличия между теориями позволяют утверждать, что нет единственной причины получения прибыли и с практической точки зрения это результат воздействия различных факторов.

### **Список использованных источников**

1. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса [Электронный ресурс]. – М.: Политиздат, 1985 г. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/16107286>.

2. Всемирная история экономической мысли: под. ред. О.Ю. Ольсевич и др. – М.: Мысль, 1994. Т 6. – 784 с.

3. Козырев В.М. Основы современной экономики: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 544 с.

4. Ленин В.И. Зарботки рабочих и прибыль капиталистов в России. [Электронный ресурс]. – Полн.собр.соч. Т 22. 1961. – Режим доступа: <http://www.leninism.su/works/tom-22/predislovie-22.html>.

5. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник. – М.: АСА, 2007. – 846 с.

6. Ядгаров Я.С. История экономических учений [Электронный ресурс]. – М.: ИНФРА-М, 2001. – Режим доступа: <http://www.lib.ua-ru.net/content/1126.html>.

7. Лейберт Т.Б., Макаев Ш.И. Некоторые аспекты учета и анализа финансовых результатов [Электронный ресурс] //Аудит и финансовый анализ. –

№5. – 2010. – Режим доступа:  
[http://www.auditfin.com/fin/2010/5/03\\_05/03\\_05%20.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2010/5/03_05/03_05%20.pdf).

8. Чепуряева Л. В. Теоретические аспекты образования прибыли [Электронный ресурс] // Современный научный вестник. Экономические науки / 10. Экономика предприятия. – Режим доступа:  
[http://www.rusnauka.com/26\\_\\_SSN\\_2008/Economics/34866.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26__SSN_2008/Economics/34866.doc.htm).

## **ОТРАЖЕНИЕ В БАЛАНСЕ НЕПОКРЫТЫХ УБЫТКОВ – ПАРАДОКСАЛЬНОСТЬ МЕТОДОЛОГИИ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ**

А.М. Злобин

Научный руководитель: к.э.н., Г.П. Гордеева  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет  
Торгово-экономический институт*

Убыток в экономической науке трактуется как финансовый результат.

Согласно большому толковому словарю русского языка, убыток – это потеря, ущерб [1].

Безусловно, в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организация может нести убытки в том или ином отчетном периоде (ряде периодов). В связи с этим законодательно-нормативная база по ведению бухгалтерского учета и отчетности предусматривает факт его возникновения при формировании финансового результата, в частности в форме №2 "Отчет о прибылях и убытках", а также его отражение в бухгалтерском балансе как непокрытый убыток.

Начиная с отчетности 2002 года, в бухгалтерском балансе убытки отражаются как непокрытые в разделе III "Капитал и резервы" (данная величина отражается в балансе красной записью лишь для правильного формирования его валюты). Это означает, что реально на эту величину собственный капитал не существует. В этом случае, с одной стороны, занижается величина собственных источников организации, что, очевидно, является необоснованным и не совсем логичным. С другой стороны, непокрытый убыток рассматривается в качестве капитала, однако, в реальной деятельности организации данной ситуации быть не может.

М.С. Абрютина, рассматривая показатели финансовой отчетности и их соотношение, отмечает, что «бухгалтерский баланс» - это система уравнений. Перенос члена уравнения из левой части в правую и наоборот всегда возможен. Возможно это и в бухгалтерском балансе. Только при этом, утверждает автор, следует не забывать об экономическом содержании. Убытки, например, исходя только из математики, могут быть показаны и в

левой части баланса, и правой (в правой – с минусом), но с точки зрения экономического содержания их не должно быть нигде – ни в левой, ни в правой части. Ведь убыток – это потеря. Это означает, что доход потерян уже весь, а, кроме того, уже потеряно и имущество. Его уже нет, оно ”проедено”. Но бухгалтерский баланс более верен математике, чем экономике. Он показывает непокрытые убытки» [2, 65].

С нашей точки зрения, отражение в балансе непокрытых убытков свидетельствует о парадоксальности составления отчетности, так как в экономической науке все убытки всегда ”покрыты”.

Например, государственное предприятие Красноярского края. (далее по тексту – ГП “КрайДЭО”) за 2009 год получило 57,6 млн. руб. убытка, а в 2010-2011 годах – 6 и 2,5 млн. руб. чистой прибыли соответственно. Однако шлейф непокрытого убытка за 2009 год присутствует (отражается) в бухгалтерском балансе на 31 декабря 2010 и 2011 годов, тем самым, занижая итог III раздела баланса как собственного источника на 5,1 и 6 % соответственно.

К тому же, налицо парадокс бухгалтерской отчетности ГП “КрайДЭО”: «Деньги есть, а прибыли по балансу нет» (таблица 1). Итак, при наличии непокрытого убытка в балансе в 2009-2011 годах предприятие в то же время имеет достаточно наиболее ликвидных активов. Причем остаток денежных средств на их счетах значительно увеличился. Следовательно, предприятие располагает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых из собственных источников.

Таблица 1 – Динамика непокрытого убытка и наиболее ликвидных активов в ГП «КрайДЭО» в 2009-2011 годах

| Показатель                         | На 1 января, млн.руб. |         |         | В %             |                 |
|------------------------------------|-----------------------|---------|---------|-----------------|-----------------|
|                                    | 2009 г.               | 2010 г. | 2011 г. | 2010г. к 2009г. | 2011г. к 2010г. |
| Непокрытый убыток                  | 57,9                  | 51,9    | 49,7    | 89,64           | 95,76           |
| Наиболее ликвидные активы, из них: | 291,8                 | 222,0   | 258,4   | 76,08           | 116,4           |
| - финансовые вложения              | 225,0                 | 120,0   | 33,5    | 53,3            | 27,9            |
| - денежные средства                | 66,8                  | 102,0   | 224,9   | 152,7           | 220,5           |

Недостатка ликвидности на предприятии нет, и оно способно погасить все свои краткосрочные обязательства с помощью одних лишь денежных средств, не говоря уже о привлечении других оборотных активов. Коэффициенты ликвидности в 2010- 2011 годах практически несравнимы с их нормативными значениями, они свидетельствуют о нерациональном использовании денежных средств на предприятии (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ платежеспособности ГП «КрайДЭО» в 2009-2011 годах

| Показатель                         | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | Отклонение (+,-) |                 |
|------------------------------------|---------|---------|---------|------------------|-----------------|
|                                    |         |         |         | 2010г. к 2009г.  | 2011г. к 2010г. |
| Общий коэффициент ликвидности      | 2,687   | 3,415   | 4,566   | 0,728            | 1,151           |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 1,788   | 2,526   | 3,609   | 0,738            | 1,083           |
| Коэффициент быстрой ликвидности    | 2,986   | 3,548   | 5,074   | 0,562            | 1,526           |
| Коэффициент текущей ликвидности    | 3,560   | 4,780   | 6,120   | 1,22             | 1,34            |

До 2001 года убыток от хозяйственной деятельности организации увеличивал валюту бухгалтерского баланса и показывался в его активе, на наш взгляд, как нереальный, что также было явно неуместно и нерационально. Таким образом, вопрос методики отражения непокрытого убытка в отчетности остается нерешенным.

Следовательно, отрицательный остаток источника хозяйственных средств, который приводится в пассиве баланса в виде непокрытого убытка, нецелесообразно рассматривать как составляющую капитала и резервов при оценке ряда показателей финансового состояния организации.

#### **Список использованных источников**

- 1 Большой толковый словарь русского языка / под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: ООО "Издательство АСТ": ООО "Издательств Апрель", 2004. – 268 с.
- 2 Абрютин М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютин. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 528 с.

### **ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ**

М.А. Конохова

Научный руководитель: к.э.н., доцент Е.А. Ёлгина  
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт

В сфере торговли товары являются одним из главных объектов бухгалтерского учета и являются важной составляющей активов предприятия. С каждым годом торговых организаций становится все больше и нельзя обойти стороной вопросы, связанные с товарными потерями. Недостачи товаров могут возникать на всех стадиях движения товаров: при транспортировке, хранении и

реализации. Проблемы кражи товаров на предприятиях так же не редкость, поэтому вопросы, связанные с товарными потерями для торговых организаций, являются очень важными и становятся более актуальными.

Целью данной статьи является изучение приемов учета и отражение в отчетности недостачи товаров, а так же потери в результате кражи, неоднозначно трактуемых органами власти. Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть правильность отражения недостачи товаров и последствий кражи товаров в учете и влияние данных элементов на отчетность организации, а так же рассмотреть возможные варианты учета недостающих товаров, обоснованность и законность списания таких потерь.

Торговые сети, в которых товар находится в свободном доступе, не могут избежать факта кражи. Давно не секрет, что воровство совершают не только покупатели магазина, но и сами сотрудники организации. Однако учет и отражение в отчетности украденных товаров создает сложности в бухгалтерском учете, т.к. в российском законодательстве не предусмотрена операция списания потери товаров в результате кражи. Довольно часто возникают споры между налогоплательщиками, налоговыми органами и специалистами Минфин, разрешение которых возможно только в суде.

Потери товаров, учитываемых на балансе организации, могут быть вследствие естественной убыли, недостач и хищений, краж, порчи и чрезвычайных обстоятельствах. Деление потерь на виды имеет большое значение, ведь от этого зависит их списание в учете и отражение налоговых последствий, в части налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

Потери выявляются проверкой фактического наличия в результате инвентаризации. Первоначально недостача товаров учитывается на счете 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей», независимо от того, подлежат ли они списанию за счет виновных лиц или за счет прибыли торговой организации.

Операции по недостающим товарам в бухгалтерском учете будут отражены, в зависимости от обстоятельств, следующим образом.

Дт 94 Кт 41.2 – Отражена сумма недостачи товара;

Если виновным лицом оказался сотрудник организации, то сумма ущерба будет возмещена за его счет. Однако следует отметить, что для того чтобы классифицировать разность как недостачу между фактическим наличием товара и данными бухгалтерского учета, вина должна быть документально подтверждена. Если виновное лицо признало вину, то на основании распоряжения руководителя, составленного в течение месяца, со дня установления размера ущерба, у администрации появиться право создать дебиторскую задолженность работника.

В учете будут сделаны следующие проводки:

Дт 73.2 Кт 94 – Отражена стоимость суммы недостачи товара персоналом организации;

На сумму разницы между недостающим товаром, отнесенной на счет 73.2, и их стоимостью отраженной на счете 94, делается запись:

Дт 73.2 Кт 98.4 – Отражена разница между суммой, подлежащей взысканию с виновного лица и суммой, учтенной на счете 94.[5]

Ущерб может быть возмещен следующим образом:

Дт 50 Кт 73.2 – Внесение суммы ущерба в кассу организации;

Дт 70 Кт 73.2 – Сумма ущерба удержана у работника из заработной платы;

По мере взыскания с виновного лица суммы недостачи, указанная разница относится на финансовый результат, на счет 91.1 «Прочие доходы» [2] и делается запись:

Дт 98.4 Кт 91.1 – Списывается на доходы разница между взыскиваемой суммой и фактической себестоимостью товаров, относящихся к погашенной задолженности по недостаче;

Если сотрудник отказался возместить ущерб и о взыскании суммы ущерба будет отказано судом, то сумму ущерба следует отнести на финансовый результат, на счет 91.2 «Прочие расходы», причем необходимо документальное подтверждение, т. е. решение суда. В результате будет сделана следующая запись:

Дт 91.2 Кт 94 – Списана на финансовый результат стоимость недостающего товара. [3]

Следует отметить, что если недостача товара произошла в результате кражи, то списанные на финансовые результаты убытки, не могут уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль, если факт кражи документально не подтвержден.

Организации имеют право признать в расходах стоимость украденных товаров, только если присутствует постановление органов внутренних дел о приостановлении предварительного следствия в связи с не установлением виновного или прекращении дела в случае, если виновное лицо не было установлено (пп. 5 п. 2 ст. 265 НК РФ). Данную позицию высказывает Минфина РФ в письме от 06.12.12 № 03-03-06/1/630, а так же подтверждается арбитражной практикой. [6]

Минфин неоднократно выступал против проекта, предусматривающего снижение налоговых выплат с учетом их потерь из-за кражи товаров. Однако в настоящее время Минфин подготовил законопроект, предусматривающий возможность учета потерь в виде краж во внереализационных расходах по распоряжению руководства в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области внутренней торговли. Предполагается, что компании смогут учесть, убытки от хищений товаров, реализуемых в торговых залах магазинов самообслуживания. [4]

Недостачи товаров могут быть и не по вине сотрудников, тогда суммы ущерба необходимо отразить следующим образом:

Дт 76.2 Кт 94 – Предъявлена претензия виновному лицу на сумму понесенных потерь;

Дт 50 Кт 76.2 – Внесение виновником суммы ущерба в кассу;

Если виновное лицо отказывается возмещать ущерб и о взыскании суммы ущерба отказано судом, то сумма ущерба будет отнесена на финансовый результат, на счет 91.2 «Прочие расходы».

На сегодняшний день, на нормативном уровне, вопрос по поводу восстановления НДС с утраченных товаров не урегулирован. Судьи, в том числе Высшего арбитражного Суда, считают, что восстанавливать НДС не нужно (Решение ВАС РФ от 23.10.2006 N 10652/06, Постановления ФАС Московского округа от 16.11.2010 N КА-А40/13770-10 по делу N А40-17811/10-127-67, ФАС Северо-Кавказского округа от 21.02.2011 по делу N А63-13595/2009). Они обосновывают свою позицию тем, что случаи, по которым необходимо восстановить налог, перечислены в п.3. ст. 170 НК РФ и обязанности по внесению в бюджет ранее принятых к зачету НДС, в отношении утраченных товаров нет.

Однако позиция Минфина РФ иная. Отображая в бухгалтерском учете суммы недостачи товаров, нужно по ним восстановить и уплатить НДС в бюджет в полном объеме. Так как операции связанные с выбытием имущества по причинам, не связанным с реализацией или безвозмездной передачей объектом обложения не являются (п.1. ст.146 НК РФ).

В бухгалтерском учете эта операция отображается следующим образом:

Дт 19.3 Кт 68 – Восстановлен НДС, ранее принятый к возмещению;

Дт 94 Кт 19.3 – Отражена сумма НДС по утраченному товару;

Дт 68 Кт 51 – Уплачиваем восстановленный НДС в бюджет.

Какой вариант выбрать решать налогоплательщику. Если организация приняла решение о восстановлении НДС, то ей удастся избежать споров с контролирующими органами. Если организация не восстановила НДС, то, скорее всего, ей придется отстаивать свою позицию в суде.

Выбор порядка списания расходов утраченных товаров оказывает влияние на статьи дебиторской и кредиторской задолженностей, статью доходы будущих периодов, а так же на величину прибыли и убытка, отражаемых в отчете о прибылях и убытках организации.

Статья запасы уменьшается на сумму утраченного товара. Сальдо счета 94 будет увеличивать статью прочие оборотные активы, до тех пор, пока решение судом о взыскании кражи не было принято. Если организация смогла найти виновное лицо, то сумма дебиторской задолженности будет увеличена в активе баланса. Краткосрочные обязательства в пассиве баланса по статье доходы будущих периодов увеличиваются. Сумма прибыли в отчете о прибылях и убытках будет увеличена из-за отражения суммы прочего дохода.

Если же виновное лицо не установлено или отказано судом о взыскании суммы недостачи, то представленная в отчетности прибыль уменьшится, увеличив сумму расходов периода, представленных в отчете о прибылях и убытках.

В зависимости от выбора руководителя организации в отношении восстановления «входного» НДС, будет зависеть формирование статьи кредиторская задолженность перед бюджетом страны, а так же формирование статьи НДС по приобретенным ценностям.

При восстановлении НДС сумма задолженности перед бюджетом увеличивается. Отраженная ранее сумма на счете 19.3 «НДС по приобретенным МПЗ» увеличит сумму оборотных активов в балансе организации.

Таким образом, правильное отражение недостачи товаров в бухгалтерской отчетности позволит не только дать полную и достоверную информацию об оборотных активах и краткосрочных обязательствах, но и поможет повысить качество составленной отчетности, предотвратить споры с налоговыми органами в ходе налоговых и аудиторских проверок.

### **Список использованных источников**

1 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. В ред. Федеральных законов от 05.08.2000 N 117-ФЗ. (ред. от 06.12.2011, с изм. от 07.12.2011) [Электр. ресурс] – Режим доступа: Консультант Плюс.

2 Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 32н)

3 Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 (утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. N 33н)

4 Законопроект 488640-5 // <http://www.proekt-zakona.ru/index.php/zakonoproekty/zakonoproekt-488640-5.html>

5 Доходы будущих периодов в учете и отчетности [Электр. ресурс] – Режим доступа : <http://www.garant.ru/article/368917/>

6 Постановление ФАС Московского округа от 21 января 2008 г. – № КА-А40/13938-07-2.

7 Как отразить в бухучете и при налогообложении порчу и недостачу товаров [Электр. ресурс] – Режим доступа : <http://baza-zakonov.ru/index.php>

# **УЧЕТ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРАВИЛАМ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ**

Кузнецова К.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Полякова И. А.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»*

*Торгово-экономический институт*

Понятие совместной деятельности в России регламентируется Гражданским Кодексом [1], а правила отражения в бухгалтерском учете – ПБУ 20/03 «Учет совместной деятельности». В международной практике до недавнего времени совместная деятельность регламентировалась МСФО (IAS) 31 «Участие в совместном предпринимательстве», однако Приказом Минфина № 106н от 18.07.2012 был введен новый стандарт МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность». В связи с этим возникла необходимость в изучении нововведений и их отражении в учете.

Целью данной статьи является рассмотрение особенностей учета совместной деятельности в соответствии с двумя стандартами. В статье были поставлены и решены следующие задачи: изучить особенности учета, введенные новым международным стандартом; сравнить учет операций совместной деятельности по правилам российских и международных норм.

Российский учет операций совместной деятельности строится исходя из норм главы 55 ГК [1] и ПБУ 20/03, в соответствии с которыми под информацией об участии в совместной деятельности понимается информация, раскрывающая часть деятельности организации, осуществляемой с целью извлечения экономических выгод или дохода совместно с другими организациями и ИП путем объединения вкладов и совместных действий без образования юридического лица [2]. При этом хозяйственные операции отражаются в учете и отчетности организации в случаях совместного осуществления операций, совместного использования активов и совместного осуществления деятельности.

В соответствии с п.6 ПБУ 20/03 под совместно осуществляемыми операциями понимается выполнение каждым участником договора определенного этапа производства продукции с использованием собственных активов. При этом каждый участник договора в бухгалтерском учете отражает свою часть расходов и обязательств, а также причитающуюся ему долю экономических выгод или дохода в соответствии с условиями договора [5]. При совместном осуществлении операций отдельный баланс не составляется; вклад участника не переводится в состав финансовых вложений; учет доходов, расходов, обязательств и активов, относящихся к совместно осуществляемым операциям, ведется участником по правилам, установленным Положением по бухгалтерскому учету "Информация по сегментам" ПБУ 12/2000 и учитываются обособленно в доле, относящейся к участнику.

Под совместно используемыми активами понимаются активы в случае, когда имущество находится в общей собственности участников договора с определением доли каждого из собственников в праве собственности (долевая собственность) и собственники заключают договор с целью совместного использования такого имущества для получения экономических выгод или дохода [5].

Последний вариант, закрепленный ПБУ 20/03, это совместная деятельность. При этой форме осуществления совместной деятельности заключается договор простого товарищества, предусмотренный ГК РФ. В данном случае формируется отдельный баланс по совместной деятельности, и учет ведется одним из участников договора простого товарищества.

Каждая организация-товарищ, которая является участником договора простого товарищества, отражает в своем балансе три вида операций:- внесение вкладов по договору – при этом используется счет 58 "Финансовые вложения", к которому открывается субсчет 4 "Вклады по договору простого товарищества"; распределение результатов совместной деятельности (в том числе получение прибыли или погашение убытков); получение имущества после окончания срока действия договора или расторжения договора простого товарищества.

В учете организации, выступающей доверенным лицом по ведению общих дел, как правило, отражаются следующие операции: получение имущества и денежных средств, внесенных участниками договора простого товарищества, для чего используется счет 80 «Уставный капитал»; приобретение сырья, материалов, товаров, оборудования, их использование и переработка, а также реализация готовой продукции; выявление финансовых результатов деятельности простого товарищества; распределение прибыли (убытков) между участниками совместной деятельности; перечисление прибыли участникам совместной деятельности; получение возмещения убытков от участников совместной деятельности; возврат имущества и денежных средств каждому участнику совместной деятельности после ее прекращения.

В международной практике также имеется свой стандарт, регулирующий учет совместной деятельности. Принятый в мае 2011 года вместо существующего МСФО (IAS) 31 «Участие в совместном предпринимательстве» МСФО (IFRS) 11 устанавливает новый порядок учета соглашений о совместной деятельности. Эти соглашения стандарт определяет как договорные соглашения о ведении деятельности, над которой две или несколько договаривающихся сторон осуществляют совместный контроль.

При этом под совместным контролем следует понимать контроль, разделенный между сторонами в соответствии с договором, причем совместный контроль имеет место только тогда, когда принятие решений касательно значимой деятельности требует единогласного согласия сторон, осуществляющих совместный контроль [3].

В МСФО 11 выделены следующие характеристики совместного контроля:

- обусловленность договором – соглашение о совместной деятельности, как правило, оформляется в письменном виде и определяет условия ведения такой деятельности;

- контроль и значимые аспекты деятельности – в МСФО 10 описан подход к оценке наличия совместного контроля, а также к определению значимых аспектов деятельности;

- единодушное согласие – имеет место в случаях, когда стороны соглашения о совместной деятельности осуществляют коллективный контроль над этой деятельностью, но ни одна из сторон не имеет единоличного контроля над ней.

Отличия от действующего сейчас порядка касаются установления факта наличия контроля, а также определения значимых аспектов деятельности. Требование о единодушном согласии не является новшеством, однако стандарт содержит дополнительные указания, разъясняющие, когда оно имеет место [7].

В новом стандарте сократилось количество видов совместной деятельности: вместо совместно контролируемых активов, совместно контролируемых операций и совместно контролируемых предприятий предложены совместные операции и совместные предприятия, что представлено на рисунке 1. У участников совместного предприятия нет прав на отдельные активы и обязанностей по выполнению отдельных обязательств совместного предприятия. В этом случае стороны получают права на чистые активы и результат деятельности в рамках соглашения. Совместный участник должен отражать такие инвестиции по методу долевого участия согласно требованиям МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия». Метод пропорциональной консолидации больше нельзя применять для учета совместных предприятий [7].

В случае совместно контролируемых предприятий, для которых в соответствии с МСФО 31 применялся метод пропорциональной консолидации и которые по новой классификации относятся к категории совместных предприятий, переход к учету по методу долевого участия повлечет за собой существенные изменения в финансовой отчетности. Так, инвестиции в совместную деятельность нужно будет представлять только одной строкой [6].

Участнику совместной деятельности потребуется изменить метод учета в результате применения МСФО 11 при классификации совместно контролируемого предприятия по МСФО 31:

- как совместного предприятия по МСФО 11 — в результате перехода от пропорциональной консолидации к методу долевого участия;

- как совместных операций по МСФО 11 — в результате перехода от метода долевого участия к учету активов и обязательств — и отразить такие изменения на начало наиболее раннего из представленных периодов.

Несмотря на то, что многие соглашения о совместной деятельности, скорее всего, сохранят свою классификацию при переходе от МСФО 31 к МСФО 11,

некоторые совместно контролируемые компании могут быть классифицированы в качестве совместных операций [6].

МСФО 11 и ПБУ 20/03 несколько по-разному трактуют понятие совместной деятельности, российский стандарт не вводит для совместных компаний требования установления совместного контроля и методов признания своей доли. Однако при всех имеющихся различиях между российскими и зарубежными стандартами можно выделить и общие признаки, так сущность видов совместной деятельности имеет сходные черты.

На сегодняшний момент одной из моделей построения бизнеса является заключение договоров совместной деятельности с партнерами из стран СНГ, такой вариант получил широкое распространение в сфере строительства. При этом в данных странах используются различные стандарты бухгалтерского учета, которые по-разному предлагают отражать совместные операции и инвестиции в них. Казахстан применяет нормы МСФО, Украина и Россия – свои национальные стандарты П(С)БУ 12 и ПБУ 20/03 соответственно.

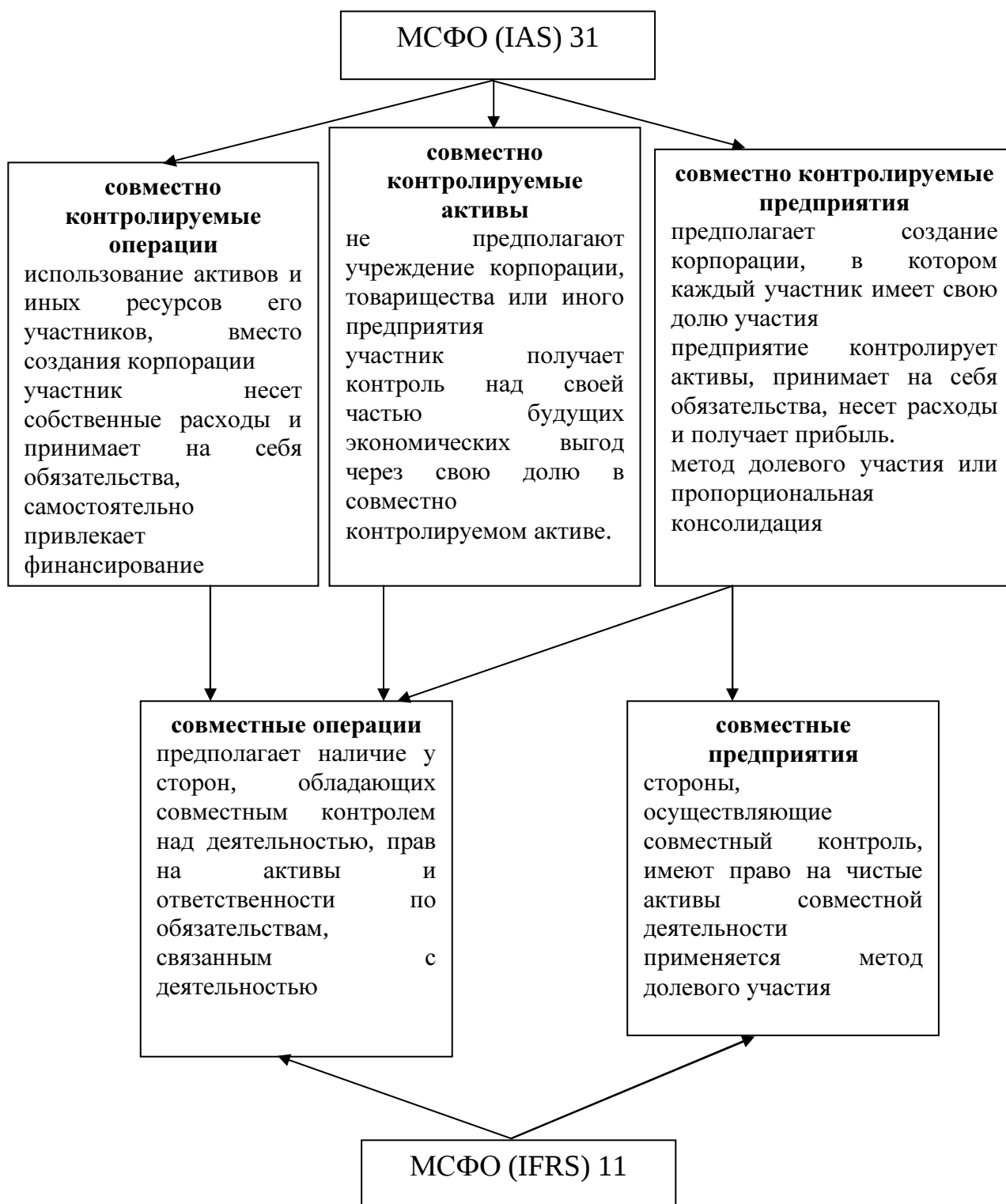


Рис. 1- Виды совместной деятельности по правилам МСФО 31 и МСФО 11

В украинской учетной практике активы по совместной деятельности без создания юридического лица учитываются на балансах участников, а доходы, расходы и финансовые результаты от нее – как другие виды деятельности одного предприятия: на отдельных доходных, затратных, результатных счетах. При этом некоторые организации создают резервы на определенную сумму, равную долгосрочным предельным издержкам.

В России, как отмечалось ранее, инвестиции в совместную деятельность учитываются на счете 58 субсчет 4 «Вклады по договору простого товарищества». Однако некоторые ученые [4] считают неуместным использование счета 58, т.к. это противоречит экономическому смыслу операции исходя из норм ПБУ 19/02, где под финансовыми вложениями понимается, например, внесение вклада в уставный капитал, что предполагает создание юридического лица, при этом само определение совместной деятельности такого не предполагает. По их мнению, такие инвестиции необходимо учитывать в составе дебиторской задолженности на отдельных аналитических счетах «Краткосрочная/долгосрочная дебиторская задолженность по договору простого товарищества» [4].

Таким образом, рассмотрев варианты учета совместной деятельности по правилам российских и международных стандартов, а также вариант отражения таких операций для стран СНГ, следует отметить необходимость сближения норм отечественного учета со стандартами МСФО.

### **Список использованных источников**

1 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. ч. 2 : [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.01.1996 №14-ФЗ ред. от 30.11.2011 №363-ФЗ, – Режим доступа: КонсультантПлюс.

2 Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» (ПБУ 20/2003) : [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 24.11.2003 №105н в ред. от 18.09.2006 №116н – Режим доступа: КонсультантПлюс.

3 Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 11 «Совместная деятельность» : [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 18.07.2012 № 106н в ред.от 31.10.2012 №143н

4 Предеус Н.В. Учет инвестиций по договорам совместной деятельности в строительстве // Бухгалтерский учет. 2011. №9. С.110-114

5 Совместная деятельность: учет и налоги в партнерстве. Режим доступа: <http://www.taxminimum.ru/books/003.php> (дата обращения: 22.01.2013)

6 Тополя И.В. МСФО 11: «Совместная деятельность» – обзор нового стандарта // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. – №6. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/MSFO11-Sovmestnaya-deyatelnost/> (дата обращения: 22.01.2013)

7 Юрьева Ю. Учет соглашений о совместной деятельности по-новому // МСФО на практике. – 2011. – №6. – Режим доступа: <http://msfo-practice.ru/article.aspx?aid=285000> (дата обращения: 22.01.2013)

# **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК НАПРАВЛЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Н.К.Кухальская

*ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М.Ф. Решетнева»*

Е.А.Елгина

*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Системный подход - направление методологии исследования, в основе которого лежит рассмотрение объекта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними, т.е. рассмотрение объекта как системы. Говоря о системном подходе, можно говорить о некотором способе организации наших действий, таком, который охватывает любой род деятельности, выявляя закономерности и взаимосвязи с целью их более эффективного использования. При этом системный подход является не столько методом решения задач, сколько методом постановки задач.

Среди основных принципов системного подхода выделяют следующие [1]:

- целостность - позволяет рассматривать одновременно систему как единое целое и в то же время как подсистему для вышестоящих уровней;
- иерархичность строения - наличие множества (по крайней мере, двух) элементов, расположенных на основе подчинения элементов низшего уровня элементам высшего уровня. Реализация этого принципа хорошо видна на примере любой конкретной компании, которая представляет собой взаимодействие двух подсистем: управляющей и управляемой;
- структуризация - позволяет анализировать элементы системы и их взаимосвязи в рамках конкретной организационной структуры;
- множественность - позволяет использовать множество кибернетических, экономических и математических моделей для описания отдельных элементов и системы в целом;
- системность - свойство объекта обладать всеми признаками системы.

Системный подход - это подход, при котором любая система (объект) рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов (компонентов), имеющая выход (цель), вход (ресурсы), связь с внешней средой, обратную связь. Это наиболее сложный подход. Системный подход представляет собой форму приложения теории познания и диалектики к исследованию процессов, происходящих в природе, обществе, мышлении. Его сущность состоит в реализации требований общей теории систем, согласно которой каждый объект в процессе его исследования должен рассматриваться как большая и сложная система и, одновременно, как элемент более общей системы

Методология, специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие целостности объекта и обеспечивающих её механизмов, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину.

Все можно рассматривать как системы, т.е. элементы в определенном типе связи. Любое явление можно рассматривать с точки зрения его организации, а любую организацию можно рассматривать в свою очередь как систему. Организации могут быть различными — от организации общества (сумма человеческих активностей, развертывающихся в природной сфере): фирм, предприятий, до организации, как таковой, т.е. организации предметов, явлений, данных, информации. Принять организационную точку зрения — значит изучать любую систему с точки зрения как отношений всех ее частей, так и отношений ее как целого со средой, т.е. со всеми внешними системами. [2]

Сложный и многогранный характер предметной области аудита обуславливает необходимость применения различных предметных технологий и интегрирования в эту науку элементов многих наук, в том числе и фундаментальных. Причиной этого является, прежде всего, непрерывное развитие различных экономических процессов, протекающих в действующих хозяйственных системах, требующих применения более совершенных научных подходов к их изучению и оценке.

Целесообразность использования системного подхода состоит в том, что эффективность построения системы аудита хозяйствующего субъекта определяется производительным взаимодействием между всеми ее составляющими.

Таким образом, можно говорить о том, что внешний аудит, внутренний аудит и обзорная проверка являются подсистемами целой системы «аудиторская деятельность» и, следовательно, рассматривать их совместно.

При определении системы и представлении ее в качестве единого целостного невозможно обойтись без понятия структуры. Структура системы позволяет упорядочить индивидуальные ее элементы и отношения (взаимосвязи) между ними по какому-либо одному признаку. При этом система представляет собой определенную ступенчатую иерархическую конструкцию (рисунок1).

Таким образом, системный подход к аудиту следовало бы определить как подход, основанный на построении проверки по принципу от общего к деталям и снова к общему, позволяющий аудитору в ходе выполнения работы оценить стратегию развития фирмы, внешнюю и внутреннюю среду в которой она функционирует, зависимости между отдельными структурными элементами проверяемого субъекта, а также присущие данному субъекту риски и его потенциал (комплексность) для выявления того, насколько точно реальные ожидания относительно существующего положения дел, соответствуют ожиданиям, заявленным в финансовой отчетности (интегрированность).

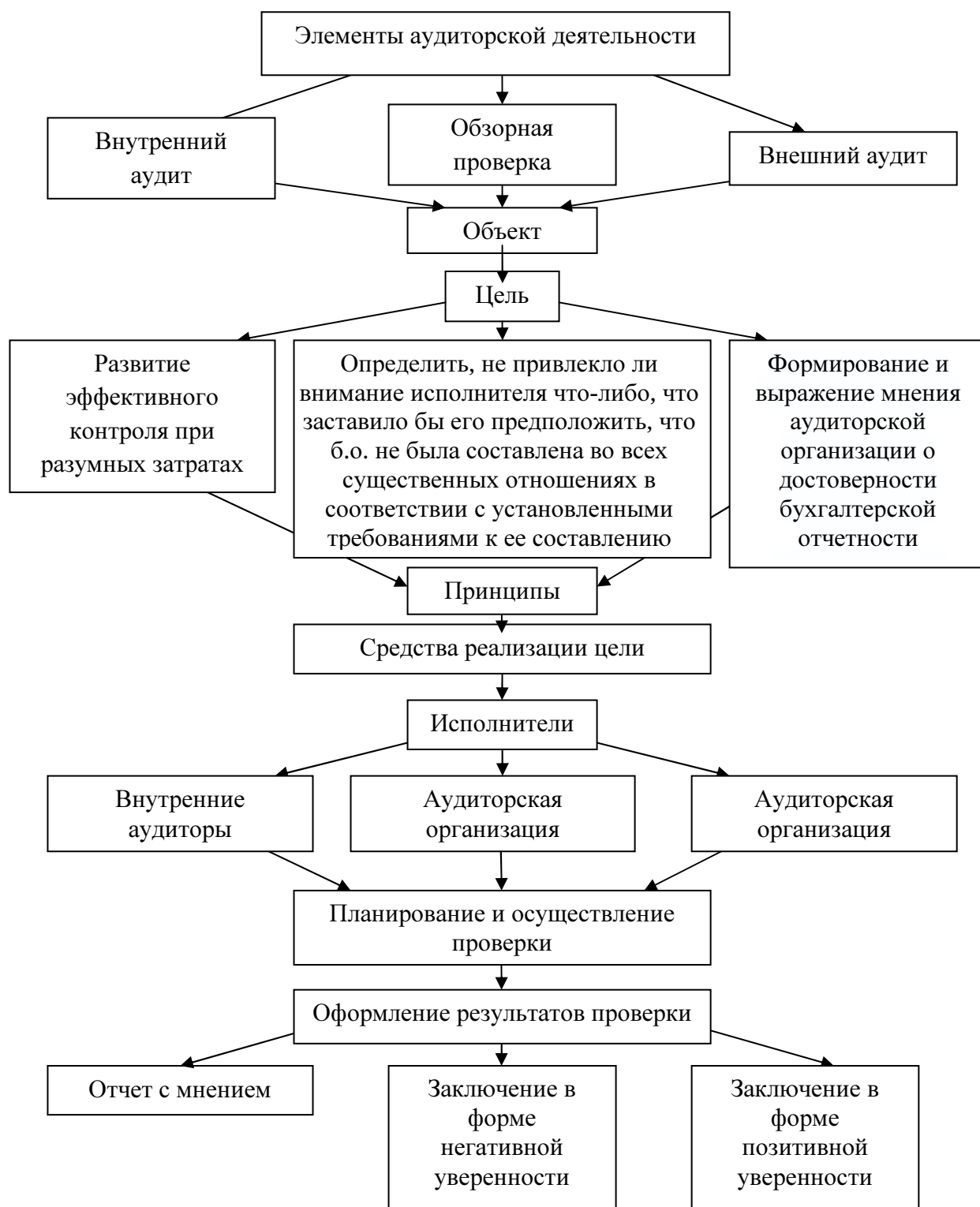


Рис. 1 – Содержательное обоснование возможности реализации системного подхода в аудите

Системный подход предполагает не только выявление роли каждого стандарта в обеспечении процесса деятельности аудиторской организации, но и учет взаимосвязей между аудиторскими стандартами. Применение положений различных стандартов при разработке других правил соответствует нормативному подходу к их формированию.

Таким образом, системный подход в аудиторской деятельности это направление методологии аудиторской деятельности, в основе которой лежит рассмотрение аудиторской деятельности как целого множества направлений проверки с учетом связей между ними.

Благодаря системному подходу возможны документально обоснованная предварительная оценка состояния систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудируемого хозяйствующего субъекта, а также качественная характеристика влияния различных факторов на его работу. На этой основе строится профессиональное мнение аудитора, используемое для выполнения дальнейших этапов планирования.

### **Список использованных источников**

1 Ендовицкий Д.А. Системный подход к экономическому анализу активов хозяйствующего субъекта/Д.А. Ендовицкий// Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 15.

2 Карпова С.В. Системный подход в обосновании маркетинговой концепции устойчивого развития транснациональных корпораций (ТНК)/С.В. Карпова//Лизинг. – 2011. – № 7.

### **ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ**

Т.П. Пакшина, А.В. Бондаревич  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

В статье рассматриваются проблемы учета товарных потерь в торговых предприятиях.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия потери товарно-материальных ценностей неизбежны. Перед руководством торговых организаций возникают вопросы правомерности отнесения товарных потерь на расходы предприятия.

Товарные потери представляют собой уменьшение количества и стоимости товаров. Увеличивая издержки обращения, товарные потери влияют на финансовый результат деятельности торгового предприятия, в связи с чем их сокращение имеет важное значение.[5]

Сокращение товарных потерь зависит от совершенствования путей товародвижения, улучшения материально-технической базы торгового предприятия, соблюдения условий хранения товаров. Организованный бухгалтерский учет потерь товаров во многом способствует их минимизации. Важно правильно документально оформить товарные потери, своевременно установить причину их возникновения, выявить виновных лиц, взыскать с них ущерб, причиненный организации. При решении данного вопроса бухгалтерии и руководству предприятия необходимо руководствоваться законодательными и нормативными актами по учету товарных потерь, чтобы в будущем избежать споров с налоговыми органами.

Классифицируются товарные потери по различным признакам: по видам, по натуральному содержанию, по местам возникновения, по способам нормирования.[4]

По видам товарные потери подразделяются на естественную убыль; потери при подготовке товаров к реализации в рознице; потери при продаже товаров в магазинах самообслуживания и с открытой выкладкой товаров; потери при порче, бое и ломе, завесе тары и прочее.

По натуральному содержанию выделяются потери по отдельным группам промышленных и продовольственных товаров.

По месту возникновения товарные потери подразделяют на потери при транспортировке, при хранении, при продаже.

По способу нормирования потери делят на нормируемые и ненормируемые. Данный признак классификации имеет значение при решении вопроса за чей счет будет произведено списание ущерба, причиненного торговой организации.

Ненормируемые товарные потери - это потери от порчи, боя и лома, происходящие при нарушении условий хранения, подработки, подготовки к реализации, в результате небрежного обращения с товарами работников торговли и в случаях, вызванных чрезвычайными ситуациями. Такие потери должны относиться на виновных лиц и только при отсутствии конкретных виновников их следует списывать в составе прочих расходов за счет финансовых результатов организации торговли.[4]

Естественная убыль товаров является основным видом нормируемых потерь. Естественная убыль — это потери, которые обусловлены физико-химическими свойствами товаров. К ней относятся усушка, утруска, утечка, распыл, розлив, возникающие при хранении и продаже товаров. Возникновение таких потерь обусловлено объективными причинами, поэтому они нормируются. Постановлением Правительства РФ от 12.11.2002 № 814 утверждены нормы естественной убыли при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей. Согласно положениям пункта 2 Порядка разрабатываются и утверждаются нормы естественной убыли уполномоченными федеральными органами исполнительной власти по отраслям, отнесенным к сфере их ведения.[2]

Приказом Минэкономразвития и торговли РФ от 7 сентября 2007 г. № 304 утверждены нормы для продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания. Нормы естественной убыли установлены по климатическим зонам (три макроклиматических района), группам магазинов (две группы в каждой климатической зоне), по срокам и условиям хранения. К первой группе относятся магазины самообслуживания, в том числе универсамы, супермаркеты, магазины других типов с торговой площадью более 400 м<sup>2</sup>; другие магазины и палатки включены во вторую группу.[3] Нормы естественной убыли различаются по видам товаров и исчисляются только при недостатке товаров, выявленной инвентаризацией. Чтобы исключить искажение прибыли за каждый месяц межинвентаризационного периода исчисленная сумма товарных потерь, возникших за период, распределяется между всеми месяцами исследуемого периода. [5]

Естественная убыль относится к расходам организации, связанным с приобретением и реализацией товаров, следовательно, она учитывается организациями торговли на счете 44 «Расходы на продажу». В п. 5 ст. 254 Налогового кодекса говорится, что «к материальным расходам для целей налогообложения приравниваются ... потери и недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли, утвержденных в порядке, установленном Правительством РФ».[1] Учитывая это, торговые организации имеют право не только отражать в учете товарные потери в пределах норм естественной убыли, но и учитывать их при налогообложении. Хотя и в настоящее время принятые нормативные документы предполагают наличие в торговых организациях такого вида затрат, как естественная убыль, потери товаров практически нигде не рассчитываются и не списываются. Можно сказать, что на практике применение норм естественной убыли в торговле отсутствует, и списать товарные потери в торговле весьма проблематично.

В магазинах самообслуживания и с открытой выкладкой товаров имеют место потери по причине «забывчивости» покупателей. Раньше на данные потери были установлены нормы в процентах к товарообороту и различались они с учетом специализации магазина, то есть устанавливались дополнительные нормы списания потерь, превышающих нормы естественной убыли.

Сегодня упоминания о таких потерях нет ни в одном нормативном документе. Но они возникают, являясь объективной реальностью, требующей принятия решения по указанному вопросу. Следовательно, они должны списываться по дополнительным нормам потерь на «забывчивость», устанавливаемым торговой организацией расчетным путем на основе статистических данных за несколько лет.

Мнение налоговых органов в подобном случае состоит в том, что организация не вправе применять самостоятельно разработанные и утвержденные приказом (распоряжением) руководителя нормы, так как нормы

естественной убыли разрабатываются и утверждаются соответствующими министерствами и ведомствами РФ (письмо Минфина РФ от 17.11.2008 N 19-12/106707, письмо УФНС России по г. Москве от 30.07.2010 № 16-15/080278@), а значит предприятие данные расходы в целях налогообложения прибыли учесть не может.

Поэтому одним из способов решения данной проблемы могут стать официально утвержденные и обоснованные на практике нормы товарных потерь по этому виду потерь.

При подготовке к продаже продовольственных товаров возникают разнообразные отходы: полимерная пленка, верёвки, обертка, скрепки; зачистка загрязненных поверхностей; кости, сахарная крошка. Каждый конкретный случай возникновения этих отходов должен рассматриваться отдельно. Необходимо индивидуально определять, к каким потерям для целей налогообложения их можно отнести и в соответствии с какой нормой главы 25 НК РФ учесть в расходах. В большинстве случаев данные отходы можно классифицировать как технологические потери, так как они обусловлены особенностями процесса продажи, а также физико-химическими свойствами товаров. Следовательно, согласно пп. 3 п. 7 ст. 254 НК РФ указанные отходы приравниваются к материальным расходам.

Данный вывод подтверждают контролирующие органы в письме Минфина РФ от 31.01.2011 N 03-03-06/1/39, в письме УМНС России по г. Москве от 05.08.2003 N 26-12/43196. Финансисты считают, что порядок отраслевого урегулирования вопросов разработки и утверждения нормативов технологических потерь при производстве и (или) транспортировке не является предметом ведения законодательства о налогах и сборах. Таким образом, исходя из технологических особенностей собственного производственного цикла и процесса транспортировки, налогоплательщики могут определять нормативы образования безвозвратных отходов каждого конкретного вида сырья и материалов, которые используются в производстве. Эти нормативы могут быть установлены технологическими картами, сметами и другими аналогичными документами, являющимися внутренними документами, разрабатываемыми специалистами предприятия, контролирующими технологический процесс, и утверждаются уполномоченными лицами организации.

ФАС ВСО по этому вопросу высказал аналогичную позицию в постановлениях от 25.02.2011 N А33-4681/2010, от 21.02.2011 N А33-5596/2010, от 16.02.2011 N А33-4902/2010. Суд признал правомерным списание потерь, возникших при предпродажной подготовке товаров, в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, на основании пп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ (товарные отходы списывались ежедневно на основании приказа о создании комитета по товарным потерям, распоряжения о назначении комиссии для выявления, актирования и списания товарных потерь по каждому из структурных подразделений организации, протоколов заседаний комитета по

товарным потерям, актов списания товаров). Суд считает, что при ежедневном списании товарных потерь, вызванных предпродажной подготовкой товаров, не нужно составлять акты инвентаризации, так как законодательством не предусмотрены подобные требования.

Таким образом, отходы, возникающие при подготовке продовольственных товаров к продаже, могут быть различны, и учтены они должны быть на основании разных норм налогового законодательства. Принимая решение о том, какую именно норму использовать, торговому предприятию имеет смысл оценить все риски налоговых споров. Кроме этого необходимо позаботиться о документальном подтверждении и экономическом обосновании расходов.

Достаточно распространенным явлением в практике российской торговли являются потери, образовавшиеся в связи с истечением срока реализации товаров. Просроченные товары в настоящее время явление повсеместное, но в нормативных документах отсутствуют указания о порядке учета и списания таких товаров.

По мнению Минфина России товары с истекшим сроком годности (хранения) подлежат списанию также в пределах норм естественной убыли согласно пп. 2 п. 7 ст. 254 НК РФ. Это подтверждается письмами Минфина РФ от 13 сентября 2005 г. N 03-03-04/1/187, от 21 апреля 2006 г. N 03-03-04/1/369.

В письме УФНС России по г. Москве от 27 января 2005 г. № 20-12/5630 налоговые органы считают, что в случае списания товаров с истекшим сроком годности затраты на их приобретение и дальнейшую ликвидацию непосредственно не связаны с извлечением дохода от предпринимательской деятельности и поэтому не подлежат учету в составе расходов для целей налогообложения прибыли.

В судебной же практике существует много положительных примеров разрешения подобных споров.

Многие торговые организации из-за недостаточно проработанного порядка списания недостач товаров, из-за отсутствия регламента расчета отдельных налогов, которые связаны со списанием недостач, и в первую очередь НДС, отказались от отражения недостач товаров вообще. В соответствии с действующим налоговым законодательством списанные сверх норм естественной убыли за счет организации товары признаются «передачей товаров для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль организации». Согласно ст. 146 Налогового кодекса такие расходы являются объектом обложения НДС. [1] Таким образом, в данной случае на покупную стоимость товара, списанного за счет организации, необходимо начислять НДС. Помимо этого, суммы списанных товаров не уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, то есть с данной суммы будет уплачен еще и налог на прибыль организации. Соблюдая требования нормативных документов, торговая организация обязана платить налоги от суммы своих потерь.

Некоторые торговые организации скрывают недостатки и потери как факт хозяйственной жизни. Случаи отражения товарных потерь в таких организациях связаны с обнаружением краж, ограблений и др. Отсутствие учета товарных потерь возможно при:

- «возмещении» товарных потерь за счет материально ответственных лиц. В этом случае в торговой организации наблюдается постоянное обновление кадров;
- «возмещении» товарных потерь за счет покупателей путем обсчета, обвеса и т.п.;
- присутствии «черного» товарооборота, позволяющего субъектам рынка скрывать имеющиеся у них потери.

Сложившаяся ситуация подталкивает предпринимателей изыскивать нерегламентированные способы списания товарных потерь.

Вышеперечисленные проблемы, связанные с потерями товаров, реально существуют. Не замечать этих проблем – значит, еще более усугубить ситуацию. Развитие цивилизованного рынка требует умения решать проблемы, имеющие объективный характер, также цивилизованно. Способом решения возникающих проблем в учете товарных потерь, могли бы стать официально утвержденные и обоснованные на практике нормы товарных потерь по их видам.

#### **Список использованных источников**

1      Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ ред. от 03.10.2012. – Режим доступа : Консультант Плюс.

2      О порядке утверждения норм естественной убыли при хранении и транспортировке материально-производственных запасов [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 12.11.2002 г. № 814 в ред. от 22.10.2012г. – Режим доступа: Консультант Плюс.

3      Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания[Электронный ресурс]: приказ Минэкономразвития РФ от 07.09.2007 г. № 304. – Режим доступа: Консультант Плюс.

4      <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a86/43158.html>.

5      <http://www.referent.ru/48/208758>.

## **РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ В УЧЕТЕ ТОРГОВЫХ СКИДОК**

Т.П. Пакшина, Л.Ф.Панасюгина  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Предоставление компанией-поставщиком скидок покупателям позволяет увеличить объем продаж за счет привлечения новых и повышения лояльности постоянных покупателей. Однако встает вопрос о законности и правильности отражения таких скидок в бухгалтерском учете, в связи с чем, руководство компании для предоставления скидок своим коммерческим партнерам вынуждено разрабатывать и утверждать маркетинговую политику.

Следует заметить, что в настоящее время не существует единого подхода к формированию маркетинговой политики для отражения торговых скидок в бухгалтерском учете. Кроме того, в нормативных документах порядок отражения в учете предоставления скидок четко не оговаривается, а в специальной литературе эти вопросы освещаются редко, и, как правило, носят противоречивый характер.

Итак, предоставление скидок является базовым инструментом торговых организаций в борьбе за покупателей. Однако в отношении учета и регулирования предоставления скидок существует множество не решенных проблем, подвергающих торговые организации определенным рискам.

Одной из важнейших проблем законодательства нашей страны в отношении предоставления скидок является отсутствие нормативно закреплённого определения скидки, бонуса или премии. Также не установлено соотношение этих понятий между собой, а ведь от того, какой вид бонуса или скидки предоставляет организация, всецело зависит порядок отражения данной сделки в учете организации - продавца.

Под скидкой в общепринятом смысле понимается снижение первоначально установленной цены за единицу товара.

Специалисты в области экономики торговли излагают разную классификацию торговых скидок.

Проанализировав скидки, предоставляемые в нашем регионе, был сделан вывод, что скидки в Красноярском крае целесообразно различать по классификации, предлагаемой Шероновой О. [5]:

- простая - при разовой закупке, т.е. первоначальная начальная цена изменяется один раз при заключении сделки;
- сложная - снижение цены происходит в течение срока действия сделки, до достижения определенного объема закупки;
- оптовая – скидка за оборот, и зависит от объема или частоты закупки в течение установленного сторонами периода;

- дилерская - предоставляется постоянному оптовому покупателю (дилеру);
- бонусная – предоставляется за определенную сумму и количество покупки;
- специальная - предоставляется определенным покупателям, в которых заинтересован продавец;
- сезонная – предоставляется при покупке товаров сезонного характера;
- сбытовая - предоставляется посреднику за оказание услуг по продаже товаров, на которые установлены фиксированные цены;
- экспортная – предоставляется при продаже товаров за границу в целях повышения их конкурентоспособности и др.

Рассмотрим порядок предоставления скидок в оптовых организациях и их отражение в бухгалтерском учете.

Самым распространенным видом предоставления скидки является оптовая продажа товаров покупателю на заранее установленную сумму или в заранее определенном количестве. В данной ситуации в учете поставщика предоставление скидки не отражается, так как продажа товаров отражается в учете сразу по цене с учетом скидки - цене-нетто.

В данном случае выручка от реализации отражается в бухгалтерском учете исходя из уже сниженной цены товара. Сумма выручки для целей исчисления налога на добавленную стоимость и налога на прибыль, согласно п. 1 ст. 154, п. 4 ст. 166 и ст. 249 НК РФ, определяется продавцом уже с учетом скидки. Данные книги продаж у продавца формируются на основании счетов-фактур, составленных с учетом предоставленной скидки.

Если скидка предоставляется только после выполнения покупателем определенных условий договора, сформированная договорная цена товара изменяется уже после его реализации «задним числом» на сумму скидки.

В этом случае, прежде всего, необходимо помнить, что изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке (п. 2 ст. 424 ГК РФ). Соответственно, изменение цены необходимо оформить документально: дополнить договор и внести необходимые корректировки в первичные документы на отгрузку.

Согласно п.3 ст. 168 НК РФ, при изменении стоимости отгруженных товаров, продавцами выставляются корректировочные счета-фактуры. Таким образом, при предоставлении ретроскидки не нужно корректировать НДС за период, в котором произошла реализация товаров. Продавец вправе принять НДС к вычету на основании корректировочного счета-фактуры.

При этом, в силу п. 13 ст. 171 НК РФ, к вычету принимается сумма налога в части уменьшения стоимости отгруженных товаров. Для этого по мере возникновения права на вычет корректировочный счет-фактура регистрируется продавцом в книге покупок. Если уменьшение стоимости товаров произошло

после периода отгрузки, уточненная декларация за период, в котором произведена отгрузка, не представляется.

В случае, если оптовая закупка товаров по условиям договора происходит в течение нескольких отчетных периодов и покупатель получает скидку только после того как объем закупки достигнет заранее определенного размера, поставщик отражает в своем учете скидку покупателю тогда, когда завершается исполнение договора и объем закупки достигает оговоренного размера. До этого момента продажа товаров отражается следующими бухгалтерскими записями:

Дебет счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками";

Кредит счета 90.1 "Выручка" - отражена дебиторская задолженность покупателя по продажной стоимости товаров (цена-брутто с НДС);

Дебет счета 90.2 "Себестоимость продаж";

Кредит счета 41 "Товары" - списаны отгруженные товары по покупной стоимости;

Дебет счета 90.3 "НДС";

Кредит счета 68 "Расчеты по налогам и сборам" - выделена сумма НДС, подлежащего уплате в бюджет;

Дебет счета 90.9 "Прибыль/убыток от продаж";

Кредит счета 99 "Прибыли и убытки" – отражен финансовый результат от продажи.

Отражение торговой скидки в учете покупателя оптового торгового предприятия зависит от того, какая из следующих четырех ситуаций складывается на момент получения скидки:

- товары, по которым получена скидка, не оплачены поставщику и не реализованы;

- товары, по которым получена скидка, оплачены, но не реализованы;

- товары, по которым получена скидка, не оплачены, но реализованы;

- товары, по которым получена скидка, оплачены и реализованы.

В первом случае, когда товары уже приняты к учету по цене-брутто, а оплата будет осуществлена позже, покупатель отражает получение скидки следующими проводками:

Дебет счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";

Кредит счета 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", - на сумму скидки без НДС;

Дебет счета 19 "НДС по приобретенным ценностям";

Кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" - на сумму НДС, относящегося к сумме скидки методом "красного сторно".

Во втором случае, если товары уже оплачены, но еще не реализованы, также должны быть составлены две проводки:

Дебет счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";

Кредит счета "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", - на сумму скидки без НДС;

Дебет счета 68 "Расчеты по налогам и сборам", субсчет "По НДС";

Кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" - методом "красного сторно" на сумму НДС, относящегося к сумме скидки и принятого после расчета с поставщиком к вычету.

В дальнейшем, как правило, от поставщика поступают дополнительные товары на сумму скидки, на которую покупатель получил право:

Дебет счета 41 "Товары";

Кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

В третьем случае, когда товары еще не оплачены поставщику, но уже проданы, в учете предприятия-покупателя составляются следующие проводки:

Дебет счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";

Кредит счета "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", - на сумму скидки без НДС;

Дебет счета 19 "НДС по приобретенным ценностям";

Кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" - на сумму НДС, относящегося к сумме скидки методом "красного сторно".

В результате этих записей, с одной стороны, уменьшится задолженность поставщику и сумма НДС, принимаемая к вычету, с другой - сумма скидки увеличит прочие доходы торгового предприятия.

В четвертом случае, когда товары оптовиком уже оплачены и проданы, торговая скидка также отражается проводками, корректирующими задолженность поставщику и сумму НДС, подлежащего уплате в бюджет:

Дебет счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками";

Кредит счета 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы", - на сумму скидки без НДС;

Дебет счета 68 "Расчеты по налогам и сборам", субсчет "НДС";

Кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" - на сумму НДС, относящегося к сумме скидки методом "красного сторно". [5]

По мнению некоторых авторов, получение торговым предприятием скидок по оприходованным, но не реализованным товарам должно корректировать учетную цену полученных товаров и отражаться сторнировочной записью по дебету счета 41 "Товары" и кредиту счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

По нашему мнению, такая проводка будет некорректной, так как в соответствии с п. 12 Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01 оценка МПЗ, в том числе и товаров, не может изменяться после их принятия к учету. Следовательно, сумма скидки в подобных условиях должна отражаться на счете 91 "Прочие доходы и расходы", субсчет "Прочие доходы".

Чтобы обезопасить себя от претензий налоговой инспекции и не утруждать доказыванием оснований применения того или иного вида скидки необходимо при составлении маркетинговой политики необходимо по

возможности учитывать все виды скидок, используемые организацией или планируемые для использования в своей деятельности.

Регулирование и порядок предоставления скидок в торговой организации должен включать в себя:[6]

- цели и задачи, стоящие перед организацией при внедрении той или иной системы скидок.

- методика и порядок расчета премий, скидок и бонусов. Это могут быть некие алгоритмы, на основе которых производятся расчеты и обоснование величины скидки

- порядок поступления необходимой информации в отдел, анимрующийся работой. Это могут быть просто копии документов или формы специальных отчетов.

В отношении регулирования порядка предоставления скидок основной частью маркетинговой политики выступают расчетные таблицы и сетки, непосредственно в которых определяются конкретные виды скидок, основания, а также порядок и сроки предоставления. Маркетинговая политика организации также может включать и другие разделы, относящиеся к порядку предоставления скидок.

Маркетинговая политика торговой организации должна включать в себя следующие разделы: [8]

- товарная политика;
- сбытовая политика;
- политика продвижения.

В организациях малого и среднего бизнеса положение о маркетинговой политике, как правило, оформляется отдельным разделом учетной политики. Таких рекомендаций придерживаются и налоговые органы.

Однако в крупных компаниях, в которых существуют отдельные подразделения и маркетинговые службы, отвечающие за тот или иной участок маркетинга, маркетинговая политика является отдельным внутренним стандартом организации.

Обязанность оформления маркетинговой политики как части учетной политики компании или ее отдельный внутренний стандарт законодательно не установлено.

Маркетинговая политика должна быть согласована с руководителем организации, а также с лицами, отвечающими за правильность и экономическую обоснованность маркетинговой политики торговой организации.

Итак, маркетинговая политика организации, как было сказано выше, является обоснованием применения скидок. При этом указание на формирование цены сделки с учетом скидок в рамках проведения маркетинговой политики также должно быть отражено в тексте договора купли - продажи товаров и в счете на оплату товаров, реализуемых со скидкой. Это

будет являться доказательством того, что цена товара не занижена вследствие иных причин.

В заключение необходимо также отметить, что для налоговиков разработанная организацией маркетинговая политика может послужить дополнительным аргументом, подтверждающим экономическую обоснованность расходов компании на исследование рынка и продвижение товара.

### **Список использованных источников**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации : в 2 ч. : по состоянию на 04.01.13 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" ред. от 30.12.2012 N 318-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
3. Федеральный закон от 08.07.2006 г. «О защите конкуренции» ред. от 18.07.2009 N 181-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КонсультантПлюс.
4. Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 N 583 "О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
5. Аудит. Налоговые консультации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.5188888.ru/audit/pub\\_detail.php?ID=2442](http://www.5188888.ru/audit/pub_detail.php?ID=2442)
6. Евстратова И.В. Скидки, премии, бонусы: учет и налогообложение. // Бухгалтерский учет. – №8. – август 2012
7. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.ru/ru/>.
8. Теория и практика управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gaap.ru/articles/polozhenie\\_market\\_politike/](http://gaap.ru/articles/polozhenie_market_politike/)
9. Семенов И.В. Стратегический маркетинг в формировании конкурентных преимуществ/Семенов И.В.// Маркетинг – 2011 – № 1;
10. Федорова М. С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия [Текст] / М. С. Федорова // Молодой ученый. – 2011. — №5. Т.1. — С. 232-234.

# **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С РОССИЙСКИМИ И МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ**

Сацук Т.П., Малачева Е.В  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Учетная политика организации является важным инструментом управления процессом ведения учета и составления отчетности, поскольку в ней отражаются основополагающие методы учета и отчетности. Грамотное формирование учетной политики является одной из важнейших задач, стоящих перед руководством и бухгалтерией предприятия. Выбранные методы ведения учета, закрепленные в учетной политике, оказывают существенное влияние на величину показателей себестоимости продукции, прибыли, налогов на прибыль, показателей финансового состояния организации. Недостаточное внимание к ее формированию как важнейшему элементу системы бухгалтерского учета приводит к отрицательным последствиям, что определяет актуальность выбранной темы.

Цель статьи заключается в изучении отличительных особенностей некоторых положений международных и российских стандартов по порядку формирования учетной политики.

Каждая организация самостоятельно формирует свою учетную политику, она должна внимательно и серьезно подойти к этому процессу, учитывая все необходимые российские нормативные акты и не забывать о все большем влиянии международных стандартов. С 2011 года российские компании формируют консолидированную отчетность по международным стандартам.

Согласно IAS 8 «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки» (далее IAS 8) учетная политика определяется как совокупность конкретных принципов, методов и процедур, а также правил, принятых компанией для подготовки и представления финансовой отчетности.

В российском законодательстве формирование учетной политики регулируется не только ПБУ 1/08 «Учетная политика организации» (далее ПБУ 1/08), но и Федеральным законом РФ №402 – ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6.12.2012. В законе дается несколько иное определение учетной политики, которое делает акцент не на деятельности (ведении бухгалтерского учета), а на ее результате (готовая финансовая отчетность); затрагивает не столько практические, сколько методологические основы деятельности.

При формировании учетной политики, допущение имущественной обособленности в IAS 8 реализовано не через право собственности, а через понятие контроля над активами и ответственности по обязательствам, а ПБУ 1/08 определяет, что активы и обязательства организации существуют

обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций.

В соответствии с IAS 8 и ПБУ 1/08, учетная политика применяется последовательно, от одного отчетного периода к другому. Требования ПБУ 1/08 к изменению учетной политики, по сути, повторяют перечисленные в IAS 8 основания, однако с одним добавлением: в соответствии с п. 10 ПБУ 1/08 изменение учетной политики допустимо при существенном изменении условий деятельности.

Согласно п.16 IAS 8 не являются изменениями учетной политики:

- применение учетной политики к таким операциям, другим событиям или условиям, которые отличаются по существу от ранее происходивших;

- применение новой учетной политики к таким операциям, другим событиям или условиям, которые не происходили ранее или были незначительными, что повторяется в п.10 ПБУ 1/08 «Не считается изменением учетной политики утверждение способа ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации.»

IAS 8, в отличие от ПБУ 1/08 не содержат прямых указаний на порядок вступления в силу изменений учетной политики. IAS 8 не запрещает применять изменения учетной политики в течение финансового года, при условии корректировки данных за отчетный период и сравнительных показателей отчетности за предыдущие периоды. Когда в ПБУ 1/08 в п. 12 изменение учетной политики производится с начала отчетного года.

В IAS 8 более детально прописан порядок ретроспективного применения изменений учетной политики и подробно раскрыты исключения из ретроспективного применения изменений в учетной политике. В ПБУ 1/08 используется понятие «ретроспективное отражение» последствий учетной политики.

В соответствии с IAS 8 ретроспективное – это такое применение новой учетной политики, как если бы она применялась всегда, а не с момента включения в учетную политику. Введение в российский стандарт нового термина не меняет порядок отражения в бухгалтерской отчетности последствий изменения учетной политики.

Что касается раскрытия информации в финансовой отчетности, то фактически различия в составе информации об учетной политике, раскрываемой в отчетности, определяются конкретными положениями (стандартами) по разделам учета. IAS 8 определяет более детальный перечень раскрытий в отношении информации об изменении учетной политики.

В ПБУ 1/08 в отличие от IAS 8 не регламентируется порядок раскрытия в отчетности информации о корректировке существенных ошибок.. Для этого, в российском законодательстве предусмотрено отдельное ПБУ 22/10 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности». Ошибки,

относящиеся к предшествующим отчетным периодам, ретроспективно не корректируются.

Таким образом, можно сделать вывод, что подходы к определению учетной политики и к области ее изменений в ПБУ 1/08 и IAS 8 идентичные. Однако, начиная с раскрытий отдельных статей, появляется разница, в ПБУ 1/08 - это раскрытия формирования учетной политики, а в IAS 8 - это раскрытие изменений в учетной политики. Основное отличие заключается не в содержании имеющихся норм, а в простом отсутствии норм по многим вопросам, которые в международной практике уже урегулированы.

### **Список использованных источников**

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ ред. 28.11.2011. – Режим доступа: Консультант плюс.
2. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс]: утвержденное приказом Министерства финансов Рос. Федерация от 06.10.2008г. №106н ред. 08.11.2010. – Режим доступа: Консультант Плюс.
3. МСФО (IAS ) 8 – Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
4. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник/ М.А. Вахрушина. – М.: Омега Л, 2009
5. ПБУ и IAS-IFRS, Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1c-msfo.ru/msfo/forum/forum25/topic643/messages/>
6. IAS 8: официальный русский перевод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/IAS8/>.

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОБЗОРНОЙ ПРОВЕРКИ**

Е.В. Селиванова

Научный руководитель: к.э.н., доцент О.П.Горячева  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Согласно положениям п. п. 2,4, ст. 1 Федерального закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" аудиторы и аудиторские организации вправе оказывать сопутствующие аудиту услуги [8].

Обзорная проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности относится к услугам, связанным с аудиторской деятельностью. Требования к обзорной проверке описаны в Федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности № 33 [9].

Обзорные проверки не являются аудитом в узком смысле этого слова. При их проведении мнение выражается на основании проведения процедур,

которые не обеспечивают всех доказательств, которые потребовались бы для проведения аудита в соответствии с законодательством РФ.

Аудиторские доказательства представляют собой информацию, которую получает аудитор при проведении проверки, а также это результат анализа указанной информации, на котором основывается мнение аудитора. Разницу в определении понятия «аудиторское доказательство» отмечает С.В. Кузнецова, описывая трактовку доказательства как документ, источник информации, процесс, метод формирования суждений со своей структурой, не зависящей от практической направленности применения доказательств, который приобретает специфические особенности и становится фундаментальной категорией аудита [4]. Мы рассматриваем доказательство как источник информации и документ, нуждающийся в анализе. Стандартные требования к доказательствам изложены в ФПСАД7/2011 «Аудиторские доказательства», где говорится, что формализованные доказательства имеют большую значимость, чем неподтвержденная документально информация.

Доказательства, используемые при проведении обзорной проверки, следующие: бухгалтерская (финансовая) отчетность организации, учетная политика, главная книга, или оборотно-сальдовая ведомость, регистры. О.П. Горячева и Е.А. Елгина выделяют также такие доказательства, как устав организации, свидетельства о постановке на учет в налоговых органах, сведения органов статистики о постановке на учет, локальные нормативные акты по труду, сведения о сайте компании [5]. Рассмотрение учредительных документов компании является необходимым первоначальным этапом проверки, подтверждающим юридическое право деятельности коммерческой организации и правомочность подписей руководителя на отчетных документах. Изучение устава позволяет исполнителю дополнить сведения из финансовых документов и учетной политики организации, подробно изучить способы реорганизации, виды деятельности ОКВЭД, способы распределения прибыли, взносы учредителей в уставный капитал и т.д.

В данной статье мы рассматриваем методы анализа таких доказательств, как бухгалтерская (финансовая) отчетность, учетная политика, оборотно-сальдовая ведомость.

Актуальность данной темы обусловлена недостаточной изученностью методических аспектов при рассмотрении доказательств обзорной проверки. В настоящее время в экономической науке не сформирован единый алгоритм проведения обзорной проверки. В разработанной О.П. Горячевой и Е.А. Елгиной методике рассматриваются два основных направления: сбор и оценка аудиторских доказательств в отношении достоверности данных конкретных показателей бухгалтерской финансовой отчетности организации, оценка принимаемого риска существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческой организации при проведении последующих аналитических исследований или непосредственно аудиторской проверке [5]. В настоящем материале мы останавливаемся на первом этапе.

В.И. Подольский указывает на то, что в обзорной проверке рассматривается, в основном, бухгалтерская (финансовая) отчетность, и надежность предпосылок ее составления. Несмотря на применение аудиторских навыков, обзорная проверка не может обеспечить необходимый уровень уверенности, выраженный в заключении по экспресс-аудиту. Исполнитель обеспечивает ограниченный уровень уверенности в том, что информация, подлежащая обзорной проверке, не содержит существенных искажений. Таким образом, достигается негативный уровень уверенности в заключении аудитора [7; 99-101].

В ФПСАД правило № 33 описана общая процедура, касающаяся анализа отчетности организации. А именно, необходимость сравнения финансовой (бухгалтерской) отчетности текущего и предыдущих периодов, сравнение финансовой (бухгалтерской) отчетности с предполагаемыми результатами и финансовым состоянием, изучение соотношений различных показателей финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые должны соответствовать прогнозируемым показателям, характерным для данного хозяйствующего субъекта и (или) для отрасли в целом [9].

При проверке учетных регистров, а именно оборотно-сальдовой ведомости по синтетическим и аналитическим счетам, данные сравниваются с данными представленной бухгалтерской (финансовой) отчетности. В работе исполнителя важна систематизация полученных результатов, которая может быть представлена в табличной форме. Например, формат в разрезе форм бухгалтерской (финансовой) отчетности (таблица 1).

Данные табличные формы предложены в методических указаниях по проведению обзорной проверки. Заполнение рабочих форм позволит исполнителю проанализировать отклонения данных бухгалтерской (финансовой) отчетности от оборотно-сальдовой ведомости и приложений к бухгалтерскому балансу [1; 6-8].

При рассмотрении бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, аудиторы учитывают каждую предпосылку подготовки отчетности. И запрашивают информацию и документы по всем статьям бухгалтерского учета: денежным средствам, дебиторской задолженности, материальным запасам, финансовым вложениям, основным средствам и т.д. Подробно процедуры проверки по всем статьям описаны в Приложении № 1 Федеральном правила (стандарта) аудиторской деятельности. В нем значится примерный перечень из 89 процедур, разделенный на 15 блоков, описывающих, как выявить обстоятельства, свидетельствующие о несоблюдении правил составления отчетности и ведения бухгалтерского учета. В стандарте указывается на необязательность выполнения всех процедур, но есть те, без которых не обойтись [9].

Таблица 1 - Рабочий документ аудитора. Аудит соответствия организации и их взаимной увязки

| Наименование формы отчетности         |                     | Наименование «увязываемой» формы отчетности |                     | Аудиторские доказательства                 |                                                                                                | Отклонение значений |
|---------------------------------------|---------------------|---------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Наименование показателя               | Значение показателя | Наименование показателя                     | Значение показателя | Наименование регистра бухгалтерского учета | Значение оборотов и (или) сальдо по соответствующим синтетическим и (или) аналитическим счетам |                     |
| Бухгалтерский баланс                  |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |
| данные                                | Данные              | Данные                                      | ..                  | Данные                                     | Данные                                                                                         | Данные              |
| Отчет о прибылях и убытках            |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |
| данные                                | Данные              | Данные                                      | ..                  | Данные                                     | Данные                                                                                         | Данные              |
| Отчет о движении капитала             |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |
| данные                                | Данные              | Данные                                      | ..                  | Данные                                     | Данные                                                                                         | Данные              |
| Отчет о движении денежных средств     |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |
| данные                                | Данные              | Данные                                      | ..                  | Данные                                     | Данные                                                                                         | Данные              |
| Приложение к бухгалтерскому балансу   |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |
| данные                                | Данные              | Данные                                      | ..                  | Данные                                     | Данные                                                                                         | Данные              |
| Отчет о целевом использовании средств |                     |                                             |                     |                                            |                                                                                                |                     |

Панкова С.В. в статье [6] утверждает, что аналитическим процедурам при проведении обзорной проверки уделяется меньше внимания. В связи с этим она останавливается на всех 15 тематических блоках, рассматривая их с точки зрения применения аналитических методов, таких как метод сравнения, горизонтальный анализ; вертикальный анализ; балансовый метод; метод коэффициентов; метод факторного анализа; метод экспертных оценок; логический контроль достоверности экономической информации; метод ситуационного анализа и прогнозирования. С.В. Панкова отмечает, что на протяжении всей проверки могут применяться методы экспертных оценок и логического контроля достоверности экономической информации, но самое широкое применение получает сравнение. Анализ достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия производится методом сравнения показателей за анализируемый период и предыдущие.

Следующим доказательством обзорной проверки является учетная политика организации.

Учетная политика организации рассматривается в соответствии с основными правилами ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Аудитор проверяет, насколько полно отражены в учетной политике объекты бухгалтерского учета и насколько элементы учетной политики организации

соответствуют нормативным документам. С помощью тестирования исполнитель оценивает степень последовательности применения учетной политики, раскрытие изменений учетной политики в финансовых документах организации.

Так в частности Елгиной Е.А. [3] предложены тесты проверки последовательности применения учетной политики, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Тест проверки последовательности применения учетной политики [4]

| Показатели                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Ответ |     | Примечания |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Да    | Нет |            |
| 1. Наличие приказа по учетной политике                                                                                                                                                                                                                                                                |       |     |            |
| 2. Приказ по учетной политике переиздается ежегодно                                                                                                                                                                                                                                                   |       |     |            |
| 3. К приказу по учетной политике вносились дополнения                                                                                                                                                                                                                                                 |       |     |            |
| 4. В приказ по учетной политике вносились изменения                                                                                                                                                                                                                                                   |       |     |            |
| 5. Изменения учетной политики обусловлены:<br>5.1. изменением законодательства Российской Федерации и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету;<br>5.2. разработкой организацией новых способов ведения бухгалтерского учета;<br>5.3. существенным изменением условий хозяйствования. |       |     |            |
| 6. Внесенные изменения требуют количественной оценки их влияния на финансовую отчетность                                                                                                                                                                                                              |       |     |            |
| 7. Произведен расчет влияния внесенных изменений в учетную политику, требующих количественной оценки их влияния на финансовую отчетность                                                                                                                                                              |       |     |            |
| 8. Влияние изменений учетной политики на финансовую отчетность отражено в отчетности:<br>8.1. в бухгалтерском балансе;<br>8.2. в отчете об изменениях капитала;<br>8.3. в примечаниях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;<br>8.4. в пояснительной записке.                        |       |     |            |
| 9. Изменения, не требующие количественной оценки, раскрыты в отчетности                                                                                                                                                                                                                               |       |     |            |

Стандартно представленный тест сам по себе является аудиторским доказательством.

Для подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, исполнитель анализирует выполнение последовательности применения учетной политики, а также соответствующее раскрытие в отчетности изменений в учетной политике. В зависимости от тщательности и полноты выполнения требований исполнителя зависят выводы обзорной проверки.

Еще одним пунктом рассмотрения при обзорной проверке является изучение оборотно-сальдовой ведомости, или главной книги. При изучении

оборотно-сальдовой ведомости необходимо начать с проверки основных правил составления оборотно-сальдовой ведомости. Итоги сальдо и оборотов по кредиту и дебету должны совпадать, быть точными и обоснованными как по отчетности в целом, так и по каждому счету и субсчету в отдельности.

Таким образом, правдоподобность финансовой (бухгалтерской) отчетности организации подтверждается или не подтверждается в форме негативной уверенности при рассмотрении всех описанных доказательств в обзорной проверке. А также с помощью аналитических процедур, проводимых исполнителем при изучении бухгалтерской (финансовой) отчетности организации, рассмотрении последовательности выполнения всех пунктов учетной политики и своевременности отражения ее изменений в отчетности, а также соответствия всех участков оборотно-сальдовой ведомости отчетности организации.

### **Список использованных источников**

1 Горячева О.П. [и др.] Экспресс-аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций / Горячева О.П., Конева О.В. – Красноярск.: КГТЭИ. – 2009. – 75с.

2 Горячева О.П. [и др.] Бухгалтерский учет кредитов и займов, аудит кредитоспособности организаций / Горячева О.П., Конева О.В. // Красноярск, КГТЭИ. – 2010. – 138 с.

3 Елгина Е.А. Проверка последовательности применения учетной политики, как компонент обзорной проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности. – Экономические науки – №7. Учет и аудит./ Елгина Е.А./ [Электронный ресурс]/ [www.rusnauka.com/](http://www.rusnauka.com/).

4 Кузнецова С.В. Аудиторские доказательства: их природа и особенности / С.В. Кузнецова. – Сибирская финансовая школа. – Изд. Сибирская академия финансов и банковского дела. – Н: 2008 № 6. С. 76-69.

5 Горячева О.П. Методический подход к проведению обзорной проверки финансовой отчетности коммерческой организации / Горячева О.П., Е.А Елгина // Вестник КузГТУ. – 2012. – №5. – С. 138-143

6 Панкова С.В. Применение аналитических процедур при проведении обзорной проверки финансовой отчетности. С.В. Панкова. Сибирская финансовая школа. 2011. – № 3. – С.82-84

7 Подольский В.И. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ под. ред. В.И Подольского. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Аудит, 2008. – 744 с.

8 Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». [Электронный ресурс]/ <http://www.consultant.ru/>.

9 Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности от 23 сентября 2002 г. – № 696. [Электронный ресурс]/ <http://www.minfin.ru/>.

# **ПЕРЕХОД К ВЕДЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПРИМЕНЯЮЩИХ УСН**

К.С. Смык

Научный руководитель: к.э.н., доцент О.П.Горячева  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»*

*Торгово-экономический институт*

В настоящее время закон [2] определяет бухгалтерский учет как способ формирования документированной систематизированной информации об учетных объектах и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. При этом нормы данного документа устанавливают обязательный порядок ведения бухгалтерского учета для организаций вне зависимости от системы налогообложения, в том числе организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). До 2013 года организации, применяющие УСН, учитывали по правилам бухгалтерского учета лишь основные средства и нематериальные активы. Теперь же все прочие учетные объекты таких предприятий должны отражаться в системе бухгалтерского учета. В этой связи вопросы, связанные с восстановлением данных при их классификации на счета бухгалтерского учета являются весьма актуальными.

Целью работы является систематизация технологии классификации объектов учета организации оптовой торговли, применяющую УСН для последующей стандартизации, как восстановить бухгалтерский учет организации. Задачей стандартизации является:

- 1 Идентификация объектов бухгалтерского учета и их классификация на синтетические и аналитические счета.
- 2 Технологическая обработка учетных объектов в автоматизированной среде с использованием 1С Предприятия 8.2.
- 3 Формирование учетной политики и (или) стандартов бухгалтерского учета организации оптовой торговли, применяющей УСН.

Идентификация объектов бухгалтерского учета производится на основании типизации фактов хозяйственной жизни, которые имели место быть у торговой организации в последующем отчетном периоде и отражены в книге учета доходов и расходов. Как правило, такой регистр формируется в автоматизированной среде электронных таблиц [3], например Excel. Даже использование такой формы позволяет идентифицировать факты хозяйственной жизни, пригодные для последующей классификации на счета. С другой стороны идентификация объектов учета предполагает классификацию и оценку балансовых счетов. В этой связи необходимо провести инвентаризацию имущества и финансовых обязательств организации, и сопоставить полученные данные с типизированными фактами хозяйственной жизни. В организации оптовой торговли, как правило, инвентаризируются такие учетные объекты как основные средства, нематериальные активы, финансовые

вложения, запасы, к которым относятся товары на складе, отгруженные покупателям, материалы, дебиторская задолженность покупателей, подотчетных лиц, прочих дебиторов. Кроме того инвентаризации подлежит кредиторская задолженность перед поставщиками, по фискальным платежам, персоналом, учредителями, по кредитам и займам, прочими кредиторами. Источники информации по которым определяется величина обязательств представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень документов, при помощи которых определяют величину кредиторской и дебиторской задолженности

| Вид задолженности                                          | Документы                                                                                                                                 | Пояснение                                                                                 |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b><i>Дебиторская задолженность</i></b>                    |                                                                                                                                           |                                                                                           |
| По выданным авансам на поставку товара                     | Платежные поручения на перечисление денег поставщикам, входящие товарные накладные и акты                                                 | Провести сверку расчетов с поставщиками, покупателями и заемщиками                        |
| По реализованным покупателям товарам                       | По реализованным покупателям товарам                                                                                                      | Наличие долга перед организацией подтвердит сальдо Дт расчетов                            |
| По выданным займам                                         | Договоры займа, в которых организация выступает займодавцем, выписки банка, ПКО и чеки ККТ, свидетельствующие об уплате долга и процентов |                                                                                           |
| По выданным подотчетным суммам                             | Расходные кассовые ордера и авансовые отчеты                                                                                              | Проверить все ли подотчетные работники отчитались по выданным авансам                     |
| <b><i>Кредиторская задолженность</i></b>                   |                                                                                                                                           |                                                                                           |
| По полученным от поставщиков товарам                       | Платежные поручения на перечисление денег поставщикам, входящие товарные накладные и акты                                                 | Платежные поручения на перечисление денег поставщикам, входящие товарные накладные и акты |
| По авансам, полученным от покупателей                      | Выписки из банков, ПКО или кассовые чеки, свидетельствующие о поступлении денег от покупателей, исходящие накладные и акты                |                                                                                           |
| По полученным займам                                       | Договоры займа, в которых вы являетесь заемщиком, платежные поручения на уплату долга и процентов                                         |                                                                                           |
| Перед работниками по выплате зарплаты, пособий и отпускных | Расчетные и платежные ведомости по выплате заработной плате, больничные листы, заявления на отпуск                                        | Проверить, все ли положенные суммы выплачены работникам                                   |

## Окончание таблицы 1

| Вид задолженности           | Документы                                                                                                                                                                 | Пояснение                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Перед внебюджетными фондами | Форма РСВ-1 ПФР (утверждена приказом Минздравсоцразвития России от 15.03.2012 № 232н) и форма-4 ФСС (утверждена приказом Минздравсоцразвития России от 12.03.2012 № 216н) | Сумму задолженности по пенсионным и медицинским взносам узнать из строки 150 раздела 1 формы РСВ-1 ПФР. О задолженности по взносам в Соцстрах свидетельствуют показатели строки 19 таблицы 1 и строки 15 таблицы 7 формы-4 ФСС |
| По «упрощенному» налогу     | Книга учета доходов и расходов, платежные поручения на уплату «упрощенного» налога, регистр расчета налогового вычета (для тех, кто считает налог с доходов)              | Рассчитать сумму налога за последний отчетный (налоговый) период, подлежащую уплате в бюджет. Сравнить ее с фактически перечисленной                                                                                           |

Остаток денежных средств на расчетном счете можно взять из выписки банка, а остаток в кассе из кассовой книги. Если у организации несколько расчетных счетов, остатки по банковским выпискам нужно сложить. Размер уставного капитала указан в учредительных документах, там же можно найти информацию о резервных и добавочных капитал, если таковые имеются.

Вторым этапом восстановления бухгалтерского учета является формирование первоначальных остатков на счетах. Для этого необходимо сделать проводки в корреспонденции с вспомогательным счетом 00. Приведем основные записи, которые нужно сделать в учете (таблица 2).

Таблица 2 – Бухгалтерские записи при формировании показателей вступительного баланса

| Корреспонденция счетов |         | Содержание информации                                                             |
|------------------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Дебет                  | Кредит  |                                                                                   |
| 01                     | 00      | отражена первоначальная стоимость основного средства                              |
| 00                     | 02      | отражена сумма амортизации, начисленная по основному средству                     |
| 10                     | 00      | отражена стоимость сырья и материалов на складе организации                       |
| 41                     | 00      | отражена стоимость товаров, приобретенных для перепродажи                         |
| 50                     | 00      | отражена сумма денежных средств в кассе организации                               |
| 51                     | 00      | отражена сумма денежных средств на расчетных счетах организации                   |
| 00                     | 60      | отражена задолженность перед поставщиками за приобретенные товары, работы, услуги |
| 00                     | 62      | отражена задолженность перед покупателями по отгруженной продукции                |
| 00                     | 66 (67) | отражена задолженность организации по кредитным и заемным обязательствам          |

| Корреспонденция счетов |        | Содержание информации                                                                                                              |
|------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Дебет                  | Кредит |                                                                                                                                    |
| 60                     | 00     | отражена задолженность поставщиков и подрядчиков перед организацией по отгруженным товарам, выполненным работам, оказанным услугам |
| 62                     | 00     | отражена задолженность покупателей за отгруженную продукцию                                                                        |
| 66 (67)                | 00     | отражена задолженность заемщиков перед организацией                                                                                |
| 00                     | 71     | отражена задолженность подотчетных лиц по выданным суммам                                                                          |
| 00                     | 68,69  | отражена задолженность организации по налогам и взносам                                                                            |
| 00                     | 80     | отражена величина уставного капитала организации                                                                                   |

После того, как все остатки будут разнесены, вычисляется нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) организации. Для этого определяются кредитовый и дебетовый обороты по счету 00. В случае если кредитовый оборот больше, чем дебетовый, то у организации имеется нераспределенная прибыль, которая считается по формуле:

Нераспределенная прибыль = Кредитовый оборот по счету 00 - Дебетовый оборот по счету 00.

На сумму нераспределенной прибыли делается запись Дт 84 Кт 00 – отражена нераспределенная прибыль отчетного года.

В случае если дебетовый оборот больше, чем кредитовый, то у организации имеется непокрытый убыток, который считается по формуле:

Нераспределенная прибыль = Дебетовый оборот по счету 00 - Кредитовый оборот по счету 00.

На сумму непокрытого убытка делается запись Дт 84 Кт 00 – отражен непокрытый убыток отчетного года.

Для проверки значения показателя 84 необходимо воспользоваться сведениями о финансовых результатах за все периоды жизни организации из Книги учета доходов и расходов. оценивать имущественные счета придется по данным первичных документов, поскольку в Книге учета доходов и расходов отражается та стоимость ценностей, которые можно списать на расходы при наличии определенных условий, то к оценке входящих остатков эти цифры отношения не имеют. В Книгу учета доходов и расходов попадают лишь те товары, которые оплачены поставщику и реализованы покупателю. Таким образом, можно определить стоимость проданных товаров, а не их остатка на складе. Получается, что налоговый регистр в вопросах бухгалтерского учета не информативен.

### **Список использованных источников**

- 1 Муравицкая Н.К. /Бухгалтерский учет: Учебник /Н.К. Муравицкая, Г.И. Лукьяненко.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.:КНОРУС, 2009. – 576с.
- 2 Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
- 3 Бухучет и налогообложение для малых предприятий: конспект лекций/ Фролова Т.А. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2012.

## СЕКЦИЯ 2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, СТАТИСТИКИ И ФИНАНСОВ

### ЭТИКА В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бабанова Ю. А., Шовхалов Ш. А.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Становление этических норм всегда должно начинаться с минимальной бизнес-ячейки – конкретных предпринимателей, организаций, фирм. Мировым деловым обществом уже накоплен определенный опыт в этике ведения бизнеса. Все чаще организации, фирмы внедряют профессиональные кодексы поведения или корпоративные кодексы – правила руководства отдельных бизнес-сообществ. В одной из книг приводился пример, что один из топ-менеджеров по продажам был уличен в том, что принимал ценные подарки от ключевого клиента, что противоречило принятым в компании стандартам ведения бизнеса. Однако директор по продажам, соглашаясь с тем, что поведение менеджера некорректно, все же не решалась уволить его, мотивируя это боязнью потерять ценного сотрудника. Позже сотрудник был уволен, и в итоге в следующем финансовом году организация получила значительное увеличение доходов» [1]. Актуальность данной работы заключается в том, что неэтичные методы ведения бизнеса наносят не только моральный ущерб коммерческим компаниям, портит их репутацию, но также и опасны для экономического, политического и социального развития общества в целом. Цель статьи – дать определение этике и раскрыть её содержание.

К документам, регламентирующим этику ведения бизнеса, можно отнести «Кодекс международной деловой этики для христиан, мусульман и евреев»; «Кодекс этики ведения бизнеса (корпоративный кодекс, который содержит положения, отражающие принципы и правила делового поведения в конкретной фирме, ответственность администрации по отношению к работникам, обязательства по охране окружающей среды)»; «Профессиональный кодекс этики менеджера», который является неотъемлемой частью этики бизнеса, поскольку профессиональное предназначение представителей данной сферы деятельности — обеспечивать эффективное развитие и процветание бизнеса.

В научной литературе приводится несколько разных определений понятия «этика ведения бизнеса» или «деловая этика» от различных авторов.

Шипилов А. И., Анцупов А. Я. считают, что деловая этика «есть философская дисциплина, изучающая применение этических принципов к деловым ситуациям. Она представляет собой синтез теории этики и традиционного обучения ведению дел, таких как организаторское поведение, экономика, стратегическое планирование, финансы, учет, маркетинг». По их

мнению, наиболее разрабатываемыми вопросами этики ведения бизнеса являются следующие: проблема этического релятивизма, взаимоотношение между корпоративной и универсальной этикой, проблема социальной ответственности бизнеса, вопросы приложения общих этических принципов к конкретным ситуациям принятия решений, проблема антропоцентризма, влияние религиозных и культурных ценностей на экономическое поведение и некоторые др. [2].

В свою очередь, Осадчая И. М. рассматривает этику ведения бизнеса как «свод неформальных (не установленных в законодательном порядке) правил, которых придерживаются фирмы в своей деятельности. Она включает в себя честность в отношениях с работниками, клиентами (покупателями), поставщиками и конкурентами, а также охватывает вопросы, касающиеся влияния деятельности фирм на здоровье людей, окружающую среду и животный мир» [3].

Клейнер Г. Б. советует рассматривать данный термин с двух сторон: во-первых, этика ведения бизнеса – это «область знаний, научная дисциплина, изучающая мораль, нравственность, их возникновение, факторы и изменения в сфере бизнеса», а во-вторых – это «совокупность нравственных правил в той или иной сфере поведения бизнесмена или предприятия» [4].

П. В. Малиновский трактует этот термин следующим образом: «Деловая этика в широком смысле - это совокупность этических принципов и норм, которыми должна руководствоваться деятельность организаций и их членов в сфере управления и предпринимательства. Она охватывает явления различных порядков: этическую оценку как внутренней, так и внешней политики организации в целом; моральные принципы членов организации, т.е. профессиональную мораль; моральный климат в организации; образцы морального поведения; нормы делового этикета - ритуализированные внешние нормы поведения». [5]

Райзенберг Б.А. дал самое емкое и лаконичное определение исследуемого термина «Этика ведения бизнеса - правила и нормы служебного поведения». [6]

Согласно вышеуказанным определениям, можно сделать комплексный вывод о том, что этика ведения бизнеса включает, во-первых, моральное поведение, которому придерживаются работники компании, во вторых – это свод неформальных правил, которые соблюдают фирмы в своей деятельности, в-третьих – научная дисциплина, изучающая мораль, нравственность, факторы и изменения в сфере бизнеса. В общем, этика ведения бизнеса состоит из принципов этики корпоративных отношений, которые являются обобщенным выражением нравственных требований, выработанных в моральном сознании общества, указывающим на нормы поведения участников деловых отношений.

В основу современной корпоративной этики, по мнению большинства ученых, должны быть положены три важнейшие положения:

1) создание материальных ценностей во всем многообразии форм рассматривается как изначально важный процесс;

2) прибыль и другие доходы производства рассматриваются как результат достижения различных общественно значимых целей;

3) приоритет в разрешении проблем, возникающих в деловом мире, должен отдаваться интересам межличностных отношений, а не производству продукции. [7]

Этика ведения бизнеса в разных районах мира далеко не одинакова, это обусловлено различной культурой и различными нормами поведения в этих странах. Например, этика ведения бизнеса в одном из африканских государств будет отличаться от деловой этики Великобритании или Канады. Самым показательным историческим примером этических норм являются библейские заповеди. В них сконцентрированы постулаты, соблюдение которых, по большому счету, определяет любое этическое поведение, в том числе и этику ведения бизнеса. Аналогично построены принципы ведения этического бизнеса в модели исламского экономического поведения, которые основываются на положении о недопустимости запретных действий и достижения этического поведения путем совершения разрешенных и желательных действий.

Таким, можно выделить два подхода к этике ведения бизнеса. Первый из них в основном разделяют авторы религиозной ориентации. Их идея состоит в том, что во всех без исключения областях человеческой жизни необходимо следовать моральным нормам. Моральное поведение соответствует религиозной этике, и, соответственно, ее основные принципы нужно распространять также и на сферу бизнеса. Второй подход исходит из положения, что бизнес должен быть моральным, потому что так он приносит максимальную прибыль. Согласно данной концепции, предпринимателям, которые заботятся о развитии бизнеса, необходимо думать о том, чтобы они сами и их партнеры придерживались моральных норм.[8]

В заключении важно выделить следующие условия для повышения этичности бизнеса в России: разработка кодексов этики, создание комитетов по этике, создание культуры единых стандартов по деловой этике и проведение социальных ревизий.

### **Список использованных источников**

1. Этический компас для компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.imperia.net.ua/article2236\\_3.html](http://www.imperia.net.ua/article2236_3.html).

2. Осадчая И.М. Экономика. Толковый словарь. – М.: "ИНФРА-М", 2000.

3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Словарь конфликтолога. – СПб.: Питер, 2007.

4. Клейнер Г.Б. Стратегия бизнеса: аналитический справочник. – М.,1998.

5. Этика бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19186648>.

6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА, 2004.

7. Принципы корпоративной этики ведения бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.elitarium.ru/2007/08/13/principy\\_korporativnoj\\_jetiki\\_vedenija\\_biznesa](http://www.elitarium.ru/2007/08/13/principy_korporativnoj_jetiki_vedenija_biznesa);

8. Этика ведения бизнеса: социально-экономический аспект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://elibrary.finec.ru/materials\\_files/izv/IzvSPbUEF2002\\_1\\_C65\\_81\\_s.pdf](http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2002_1_C65_81_s.pdf).

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ И КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ**

Верещагина К.Ю., Оганнисян М.А., Микова Е.С.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Демографическая ситуация постоянно привлекает к себе внимание правительства страны и интеллигентной части общества. В ежегодном Послании Федеральному Собранию Российской Федерации президент РФ В. В. Путин сказал, что «успех нашей политики во всех сферах жизни тесно связан с решением острейших демографических проблем, стоящих перед страной»[1]. По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю современная возрастно-половая структура населения Красноярского края сформировалась под влиянием процессов рождаемости, смертности, а также миграционных процессов, связанных как с экономическими, так и с социальными преобразованиями региона.

В данной статье мы оценим динамику рождаемости и смертности в Красноярском крае и в целом в России, а так же выявим основные факторы, влияющие на данные демографические показатели и наметим пути решения демографической проблемы.

В работе были использованы различные методы обработки информации: относительные величины, показатели вариации, табличный метод. Исследование выполнено на основе данных государственного статистического наблюдения по Российской Федерации и Красноярскому краю.

Демографическая ситуация, воспроизводство населения, его состояние и динамика оцениваются, прежде всего, темпами изменения рождаемости и смертности (табл. 1) .

Анализ данных распределения численности населения в целом по Российской Федерации показал, что на протяжении всего анализируемого периода изменение данных показателей происходило неравномерно. В 2008 г. по сравнению с предыдущим прирост родившихся составил 6,5 %, а смертность снизилась на 0,2 %. В конце периода отмечена тенденция снижения

роста родившихся, прирост составил всего 0,3 %. Наряду со снижением числа родившихся в конце периода количество смертей также сокращается на 5,1%, что оценивается положительно.

Анализ численности населения Красноярского края (табл. 1) показал, что динамика данного показателя в анализируемом периоде происходила неравномерно. Отмеченная в регионе ситуация соответствует тенденции распределения численности населения по числу рождаемости и смертности в целом по Российской Федерации. Так, например, в 2008 г. численность населения увеличилась на 7,8 %, а в 2011 г. снизилась на 0,6 %. При этом, в 2008 г. число умерших возросло на 1,3 %, а в 2011 г. данный показатель снизился на 3,1 %. Следует отметить, что в последние годы наблюдается снижение темпа роста родившихся, это заслуживает отрицательной оценки.

Таблица 1 – Анализ динамики численности населения Российской Федерации и Красноярского края в 2007-2011 гг.

| Годы                        | Число<br>родившихся<br>млн. чел. | Темп<br>изменения<br>родившихся,<br>% | Число<br>умерших,<br>млн. чел. | Темп<br>изменения<br>умерших, % |
|-----------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| А                           | 1                                | 2                                     | 3                              | 4                               |
| <b>Российская Федерация</b> |                                  |                                       |                                |                                 |
| 2007                        | 1610122                          | 100,0                                 | 2080445                        | 100,0                           |
| 2008                        | 1713947                          | 106,5                                 | 2075954                        | 99,8                            |
| 2009                        | 1761687                          | 102,8                                 | 2010543                        | 96,9                            |
| 2010                        | 1788948                          | 101,6                                 | 2028516                        | 100,9                           |
| 2011                        | 1793828                          | 100,3                                 | 1925036                        | 94,9                            |
| <b>Красноярский край</b>    |                                  |                                       |                                |                                 |
| 2007                        | 34206                            | 100,0                                 | 38470                          | 100,0                           |
| 2008                        | 36880                            | 107,8                                 | 38987                          | 101,3                           |
| 2009                        | 38150                            | 103,4                                 | 37635                          | 96,5                            |
| 2010                        | 38527                            | 101,0                                 | 38131                          | 101,3                           |
| 2011                        | 38284                            | 99,4                                  | 36960                          | 96,9                            |

Рассчитано по: [2,3]

Кризисные явления в Красноярском крае, как и в России в целом, проявляются на фоне общих для всех стран тенденций в демографическом развитии. Переход с 1992 г. к естественной убыли населения обусловлен не только снижением рождаемости, но и значительным ростом смертности. В течение депопуляционного периода (1992-2009 гг.) в Красноярском крае родилось на 185, 4 тыс. человек меньше, чем умерло.

В табл. 2 представлены показатели вариации и стабильности с целью выявления факторов, оказывающих влияние на данные демографические показатели. Из полученных расчетов можно заключить, что на рождаемость и

смертность как в целом по России, так и по Красноярскому краю, оказывают влияние аналогичные факторы. Следует отметить, что из-за большого количества исследуемых объектов по Российской Федерации, показатели вариации по смертности и рождаемости более сглажены.

Таблица 2 – Показатели вариации и стабильности рождаемости и смертности в Российской Федерации и Красноярском крае в 2007-2011 гг., %

| Показатели   | Российская федерация |             | Красноярский край |             |
|--------------|----------------------|-------------|-------------------|-------------|
|              | Смертность           | Рождаемость | Смертность        | Рождаемость |
| Вариация     | 2,78                 | 3,92        | 1,83              | 4,32        |
| Стабильность | 97,22                | 96,08       | 98,17             | 95,68       |

Рассчитано по:[2,3]

Сравнительный анализ вариации изучаемых показателей по субъектам показал, что в 2007-2011 гг. на изменение демографической ситуации влияет немногочисленное количество факторов.

Рассматривая показатели рождаемости и смертности в расчете на 1000 чел. (табл.3), отмечаем, что в целом, по Российской Федерации за 5 лет наблюдается снижение естественной убыли почти в 4 раза. По Красноярскому краю ситуация по аналогичным уровням значительно лучше. Так, начиная с 2009 г. естественная убыль населения сменилась приростом, только в 2010 г. этот показатель незначительно снизился, что объясняется влиянием финансово-экономического кризиса.

Таблица 3- Динамика уровней рождаемости и смертности населения в расчете на 1000 человек в России и регионе в 2007-2011 гг.

| Показатели                                    | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Российская Федерация</b>                   |      |      |      |      |      |
| Число родившихся                              | 11,3 | 12,0 | 12,3 | 12,5 | 12,6 |
| Число умерших                                 | 14,6 | 14,5 | 14,1 | 14,2 | 13,5 |
| Естественная убыль<br>(-) / прирост населения | -3,3 | -2,5 | -1,8 | -1,7 | -0,9 |
| <b>Красноярский край</b>                      |      |      |      |      |      |
| Число родившихся                              | 11,8 | 12,8 | 13,2 | 13,6 | 13,5 |
| Число умерших                                 | 13,3 | 13,5 | 13,0 | 13,5 | 13,0 |
| Естественная убыль<br>(-) / прирост населения | -1,5 | -0,7 | 0,2  | 0,1  | 0,5  |

Составлено по: [2,3]

Негативная динамика в большей степени обусловлена естественными причинами. Среди них можно выделить:

- детская смертность (младенческая смертность, врожденные патологии, инфекционные заболевания);
- заболевания (не хватает денег на приобретение дорогих расходных материалов и медицинских препаратов);
- несчастные случаи, транспортные происшествия, отравления;
- рост наркомании и алкоголизма, в том числе детского, рост преступности.
- рост числа онкологических заболеваний в, которые стоят на втором месте после сердечнососудистых.

Снижение смертности обусловлено как прогрессом в области медицины, здравоохранения и качества жизни в целом, так и изменениями в половозрастном составе населения, высокий уровень социальной адаптации пенсионеров, материальная защищенность пенсионеров.

Прежде всего, уровень рождаемости поднялся за счет государственной политики в социальной сфере и, в частности, программы «Материнский капитал». Кроме того, на число родившихся влияют общественный строй, уровень благосостояния, трудовая активность женщин, жилищные условия, состав населения по возрасту, стабильность браков, сложившееся общественное мнение по поводу репродуктивного поведения.

Готовых рецептов по улучшению демографической ситуации в мире нет. Проблему нужно решать комплексно. Мнение медиков со стажем однозначно: россияне должны раскрыть для себя ценность здоровья. Меры по его улучшению нужно распространить на широкие массы, особенно на людей труднеспособного возраста. Снижать уровень смертности необходимо с участием как медицинских и государственных служб, так и самих граждан - путем глубоких изменений в поведении людей по отношению к собственному здоровью.

К этому можно добавить, что сегодня принимаются определённые меры по улучшению демографической ситуации, по развитию социальной сферы, в том числе и здравоохранения, выделяется все больше средств. Но этого пока недостаточно, чтобы перевернуть «русский крест». Активная борьба с заболеваниями, со смертностью должна сочетаться с целенаправленными мерами по стимулированию рождаемости:

- пропаганда семейных ценностей
- увеличение расходов на финансирование семьи, материнства и детства
- поддержка малоимущих семей
- введение серьезных денежных пособий на третьего ребенка
- увеличение «стоимости» родовых сертификатов
- разумная миграционная политика

В этом случае можно рассчитывать на решение демографического кризиса в долгосрочной перспективе. И тогда, смеем надеяться, что демографическая картина будет лучше.

### **Список использованных источников**

1. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации // Российская газета (Федеральный выпуск) от 11 мая 2006 г.
2. <http://www.gks.ru>.
3. <http://www.krasstat.gks.ru>.

## **ОБОРОТ ТОВАРОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: ДИНАМИКА ВИДОВ И ВЕКТОР РАЗВИТИЯ**

Задорожная В.А., Поклонова Е.В.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

В современных рыночных условиях торговля развивается относительно динамично и играет важную роль в экономике нашего края. Она является связующим элементом между производителем и конечным потребителем в процессе товародвижения. Ее отдельные виды (оптовая и розничная) взаимодействуют друг с другом и оказывают соответствующее влияние на товарную, ценовую и сбытовую политику, а также формируют и удовлетворяют покупательский спрос. К тому же торговля является ведущей отраслью, в которой на данный момент занята большая часть населения.

Целью настоящей статьи является изучение динамики товарооборота и структуры среднегодовой численности сотрудников по видам торговли в Красноярском крае на данных официальной статистики за 2000-2011гг. Для ее реализации решалась система согласованных задач:

Анализ динамики торговли и занятого населения в данной сфере по выбранному региону;

Определение степени вариации показателя оптового и розничного оборотов;

Исследование структурных сдвигов в численности работников края;

Количественная оценка эффективности использования кадрового потенциала в торговле посредством расчета показателя «производительность труда» и проведение факторного анализа динамики продажи на основе индексного метода.

Объемным стоимостным результативным показателем в торговой сфере выступает «оборот оптовой/розничной торговли». Первый из них суммарно отражает величину товарных ресурсов, проданных другими организациями и,

как правило, с целью дальнейшей перепродажи. Второй вид решает важную социальную задачу и уже ориентирован на конечного потребителя – население. Одним из приоритетных значений оптовой торговли следует считать формирование материальной основы конечного оборота – розничного.

Проведем анализ динамики оборота торговли по видам, рассчитав цепные темпы изменения по краю. Соответствующая аналитическая информация приведена в табл. 1 за период 2000 – 2011 гг. Данный показатель в 2011 г. суммарно составил по оптовой и розничной торговли соответственно 362,9 и 361,6 млрд. руб. Как видно эти показатели по размеру отличается несущественно. Выручка в оптовой торговле за 11 лет выросла более чем в 10 раз или в денежном выражении почти на сумму + 327 млрд. руб. За тот же период изменение оборота розничной торговли было ниже: по расчетам в 7,4 раз или на сумму +313 млрд. руб.

В цепном методе анализа (по сравнению с предшествующем годом) наблюдаем только положительное развитие розничной продажи. К сожалению, для оптового товарооборота две пары лет (2009 – 2008 гг., 2010 – 2009 гг.) давали снижение в Красноярском крае. По расчетам оно составило в денежном выражении соответственно – 14,5 и – 6,4 млрд. руб. и в относительной форме на – 4,6 и – 2,1 %.

**Т а б л и ц а 1 - Динамика оборотов торговли Красноярского края по видам за период 2000 – 2011 гг.(млрд. руб.)**

| <b>Годы</b> | <b>Оптовая торговля</b> |                    | <b>Розничная торговля</b> |                    |
|-------------|-------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|
|             | Товарооборот            | Цепные темпы,<br>% | Товарооборот              | Цепные темпы,<br>% |
| 2000        | 36,0                    | 100,0              | 48,6                      | 100,0              |
| 2001        | 44,3                    | 123,0              | 63,4                      | 130,4              |
| 2002        | 57,7                    | 130,1              | 75,9                      | 119,8              |
| 2003        | 81,9                    | 142,1              | 89,8                      | 118,4              |
| 2004        | 114,4                   | 139,6              | 105,8                     | 117,8              |
| 2005        | 136,7                   | 119,5              | 126,6                     | 119,7              |
| 2006        | 170,8                   | 124,9              | 162,5                     | 128,4              |
| 2007        | 218,1                   | 127,7              | 213,7                     | 131,5              |
| 2008        | 317,2                   | 145,5              | 276,0                     | 129,2              |

| Годы                            | Оптовая торговля |                    | Розничная торговля |                    |
|---------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                                 | Товарооборот     | Цепные темпы,<br>% | Товарооборот       | Цепные темпы,<br>% |
| 2009                            | 302,8            | 95,4               | 279,2              | 101,1              |
| 2010                            | 296,4            | 97,9               | 312,3              | 111,9              |
| 2011                            | 362,9            | 122,4              | 361,6              | 115,8              |
| <b>В<br/>среднем<br/>за год</b> | <b>178,3</b>     | <b>123,4</b>       | <b>176,3</b>       | <b>120,0</b>       |

Рассчитано по [4].

Среднегодовые значения для рассматриваемых видов оборота за 11-летний период были примерно также одинаковы, как в стоимостном виде (178,3 и 176,3 млрд. руб.), так и по темпам (123,4 и 120,0%) при несущественном превышении величин в отношении оборота оптовой торговли. Наглядно динамику двух видов продаж в Красноярском крае иллюстрирует рис. 1.

Для количественной оценки динамической вариации развития оптового оборота и связанного с ним – розничного, рассчитаем обобщающие показатели: коэффициент вариации и стабильности. Итоговая информация оформлена в табл. 2 Красноярскому краю за 11-летний период. Из двух анализируемых видов продажи большая вариация была свойственна для оптовой торговли (63,19%) и несколько в меньшей степени – для розничной торговли (58,81 %). Близость значений показателей колеблемости подтверждает наличие общих условий и одинаковых факторов развития всей торговой сферы в целом по Красноярскому краю. К тому же невысокие значения стабильности свидетельствуют также и том, что внешние и внутренние параметры среды постоянно изменяются и расширяются. Поэтому данное обстоятельство требует также и каких-то общих управленческих мер воздействия на данный сектор экономики.

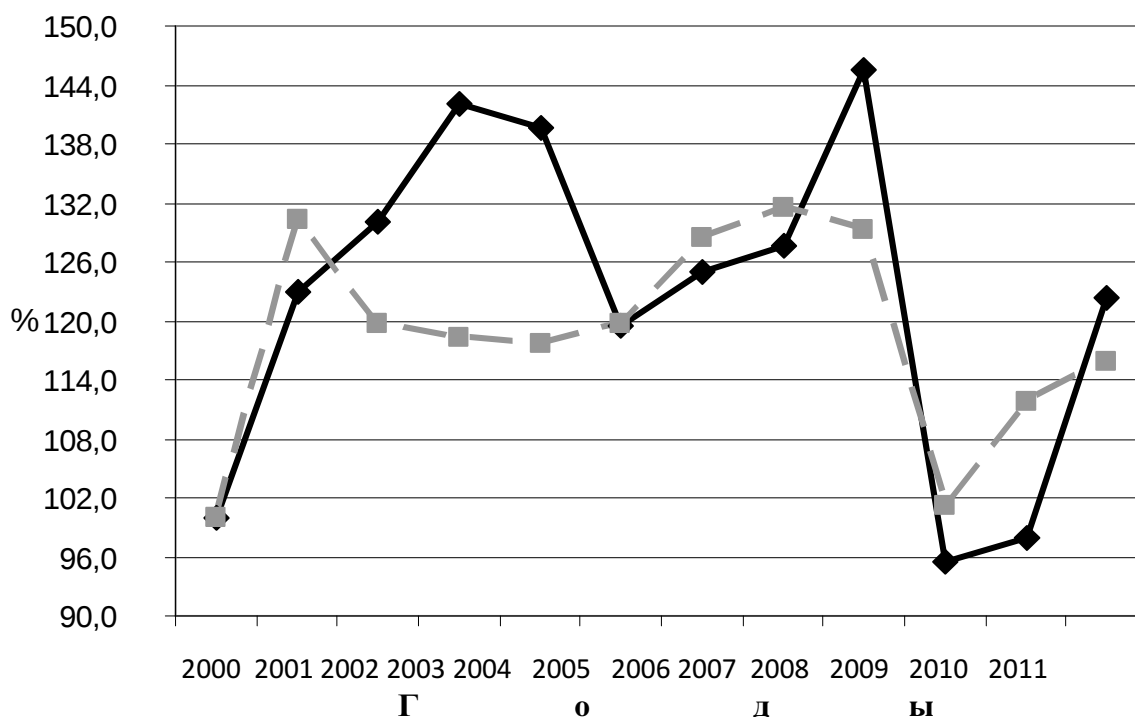


Рисунок 1 – Динамика оптовой и розничной торговли в Красноярском крае за период 2000 – 2011 гг., %:

( — ) – оборот оптовой торговли;  
 ( \_ \_ ) – оборот розничной торговли.

Т а б л и ц а 2 - Показатели вариации оптового и розничного оборотов по Красноярскому краю за период 2000-2011гг., %

| Виды оборотов | К о э ф ф и ц и е н т ы |                         |
|---------------|-------------------------|-------------------------|
|               | в а р и а ц и и         | с т а б и л ь н о с т и |
| Оптовый       | 63,19                   | 36,81                   |
| Розничный     | 58, 81                  | 41,19                   |

Рассчитано по [3, 4 ].

Формирование определенных конечных объемных показателей требует в любом виде деятельности наличие кадров. Стабильное функционирование предприятий также благоприятно влияет и на решение проблемы занятости в регионе. В предприятиях розничной торговли в 2011г. трудился примерно такой же объем кадров, как и в оптовой сфере – на уровне 45,4 тыс. чел. Однако интенсивность динамики была здесь намного меньше. Так, за анализируемый период численность в данном виде торговли выросла всего лишь на +10,4 тыс. чел. или почти на +30%. Ежегодные прирост кадров был в размере +1,7 тыс. чел., что в 2-3 раза ниже соответствующих значений по оптовой торговле.

Различная интенсивность роста кадрового потенциала определяет соответствующие пропорции распределения трудовых ресурсов по отдельным сферам. Ранжированную динамику структуры среднегодовой численности работников торговли по Красноярскому краю за 7-летний период (2005-0011гг.) отразим в табл.3.

Т а б л и ц а 3 - Ранжированная динамика структуры среднегодовой численности работников торговли и общественного питания в Красноярском крае за период 2005 – 2011 гг., %

| Виды деятельности                                         | Г О Д Ы |        |        |        |        |        |        | R    | Средняя доля |
|-----------------------------------------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------|--------------|
|                                                           | 2005    | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   |      |              |
| Розничная торговля                                        | 46,04   | 43,08  | 42,01  | 40,19  | 41,71  | 41,97  | 40,96  | 5,07 | <b>42,28</b> |
| Оптовая торговля                                          | 32,92   | 34,06  | 35,90  | 40,58  | 39,81  | 40,14  | 40,96  | 8,04 | <b>37,77</b> |
| Остальные виды деятельности, включая общественное питание | 21,04   | 22,86  | 22,09  | 19,23  | 18,48  | 17,89  | 18,07  | 4,98 | <b>19,95</b> |
| Всего                                                     | 100,00  | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | x    | 100,00       |

Рассчитано по [2, 3].

Из представленных данных следует, что наибольшая концентрация рабочей силы наблюдается в организациях розничной торговли: обобщенная доля численности за семь лет в размере более 42% с тенденцией к понижению в анализируемом периоде на -5%.

Предприятия оптовой торговли находятся на втором месте по этому критерию. В данной сфере трудятся почти 38% всех занятых в секторе торговли и общественного питания. В динамике наблюдается повышение весомости доли в сравнении с первым видом при существенном размахе вариации более 8%. Данный факт в первую очередь следует связывать с интенсивным развитием посреднической торговой деятельности в регионе и с наличием более крупных предприятий в этой сфере, требующей соответствующей концентрации рабочей силы. Соотношение пропорций среднегодовой численности работников по двум основным видам торговли (оптовая и розничная) продемонстрирована на рис.2.

Для оценки эффективности использования трудовых ресурсов в торговле по видам воспользуемся ценовой моделью результативного показателя «оборот

торговли» с выделением факторов производительности труда и среднегодовой численности работников. Применим к обработке статистических данных индексный метод с оформлением конечных результатов в аналитической табл. 4.

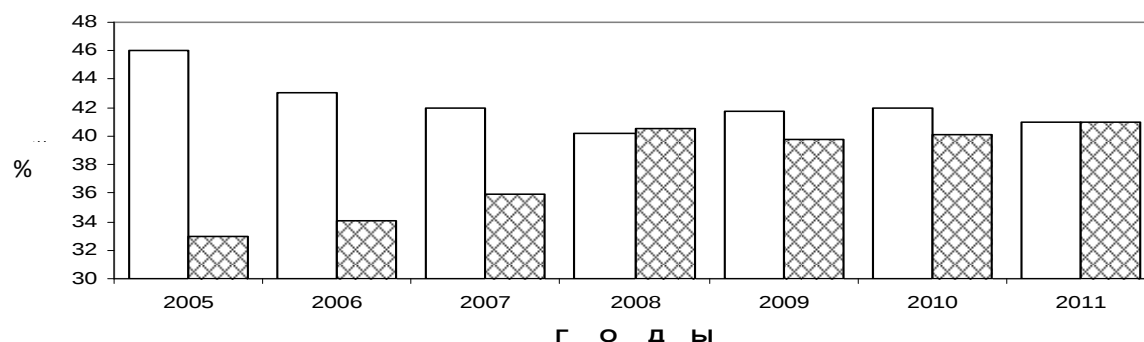


Рисунок 2 -Динамика структуры среднегодовой численности работников по видам торговли Красноярского края за 2005-2011гг., %:

 - розничная торговля;  
 - оптовая торговля.

Таблица 4 - Сводная таблица пропорций факторов производительности труда и среднегодовой численности в динамике оборотов по видам торговли Красноярского края за период 2005 – 2011 гг., %

| Годы           | Оптовая торговля         |                           | Розничная торговля       |                           |
|----------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------|
|                | Производительность труда | Среднегодовая численность | Производительность труда | Среднегодовая численность |
| 2005           | х                        | х                         | х                        | х                         |
| 2006           | 58,52                    | 41,48                     | 96,52                    | 3,48                      |
| 2007           | 45,8                     | 54,2                      | 83,75                    | 16,25                     |
| 2008           | 31,38                    | 68,62                     | 58,20                    | 41,80                     |
| 2009           | х                        | х                         | х                        | х                         |
| 2010           | х                        | х                         | 69,97                    | 30,03                     |
| 2011           | 58,07                    | 41,93                     | 76,11                    | 23,89                     |
| За весь период | <b>39,56</b>             | <b>60,44</b>              | <b>74,17</b>             | <b>25,83</b>              |

Рассчитано по [1, 4]. Примечание:1). Для расчетов индексным методом показателей по оптовой торговле были взяты данные товарооборота по организациям, профессионально

осуществляющим данную деятельность. 2). По розничной - общий объем реализованных товаров в стоимостном выражении, в виду отсутствия аналогичного деления.

За анализируемый период исследования оборот торговли имел преимущественно положительное развитие, за исключением интервала 2009-08 гг. в обоих видах торговли и 2010-09 гг. – только в опте. Следует констатировать, что в Красноярском крае наращивание результативного показателя по сектору розничной торговли происходит преимущественно за счет эффективности использования кадров – роста производительности труда (обобщенное значение во всем периоде 74%). В этом секторе преобладающий путь является интенсивный. Напротив, в оптовой торговле, к сожалению, прирост оборотов совершается путем привлечения новых сотрудников, т.е. ориентация динамического развития происходит на экстенсивный вектор развития (средняя доля данного фактора составила 60%). Только в двух датах в сравнении с предшествующим годом (2006г. и 2011г.) прирост оптового оборота зафиксирован за счет повышения производительности труда занятого персонала.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать ряд частных заключений:

а). Обороты торговли по двум рассматриваемым видам характеризуются ростом, что свидетельствует о развитии данного вида деятельности рыночной экономики края и удовлетворения спроса потребителей на разнообразные товары;

б). Рассчитанные показатели вариации свидетельствуют о наличии общих условий функционирования сфер оптовой и розничной торговли, а также о том, что торговля подвержена влиянию большого круга факторов, что не дает стабилизироваться объемам продажи по годам;

в). Задействование экономически активного населения региона в торговой сфере положительно сказывается на уровне его занятости и сглаживании проблем безработицы;

г). Трудовые ресурсы используются предприятиями оптовой торговли не рационально, так как прирост оборота происходит за счет привлечения новых кадров. На это необходимо обратить внимание управленческих структур и руководителей оптовых торговых компаний. Систематический мониторинг ситуации и соответствующий экономико-статистический анализ дает основание выбора объективных решений в конкретном виде деятельности.

### **Список использованных источников**

1. Информационно-аналитическая система «СТАТИСТИКА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ias-stat.ru/module/Free/FreeCatalogList.aspx>.

2. Красноярский краевой статистический сборник 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ias-stat.ru>.

3. Красноярский краевой статистический сборник 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ias-stat.ru>.

4. Федеральная служба статистики по Красноярскому краю [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/krasstat/ru/statistics/enterprises/trade/](http://www.krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/statistics/enterprises/trade/)

## **ПРОБЛЕМЫ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

К.А Каретников

Научный руководитель: к. э. н., доцент С.Г. Волохова

*Российский государственный торгово-экономический  
университет (г. Иркутск)*

Нефтегазовый сектор занимает уникальное место в нашей экономике. Это единственная крупная отрасль, где Россия удерживает лидирующие позиции в мире и имеет большой запас конкурентоспособности. Поставки нефти, нефтепродуктов и газа составляют половину суммарного экспорта товаров и услуг.

Нефтегазовая отрасль является главным источником налоговых (около 40 % доходов) федерального бюджета и порядка 20 % консолидированного бюджета. С другой стороны непредсказуемые колебания мировых цен на нефть и газ образуют главный канал зависимости российской экономики от мировой конъюнктуры (например, именно резкое падение мировых цен на нефть запустило механизм финансового кризиса 2008 году). Описание проблем нефтяной отрасли России и возможных путей их решения является актуальной задачей.

В связи с этим считаю работу очень актуальной.

Цели работы:

Выявить проблемы нефтяной отрасли России

Сформулировать возможные пути решения проблем нефтяной отрасли.

Непредсказуемые колебания цен на нефть. Как видим из рисунка 1 цена нефти за 6 лет часто менялась. Диапазон колебаний составил от 40 до 135 долларов за баррель. Очевидно, что бюджет страны не может за 4 месяца сократиться в 3 раза (с августа по декабрь 2008 г. цена упала с 136\$ до 45\$). Однако эта проблема имеет очень простое решение. Дело в том, что нефтяные компании заключают долгосрочные контракты на поставку нефти, поэтому резкие колебания цен им не страшны.

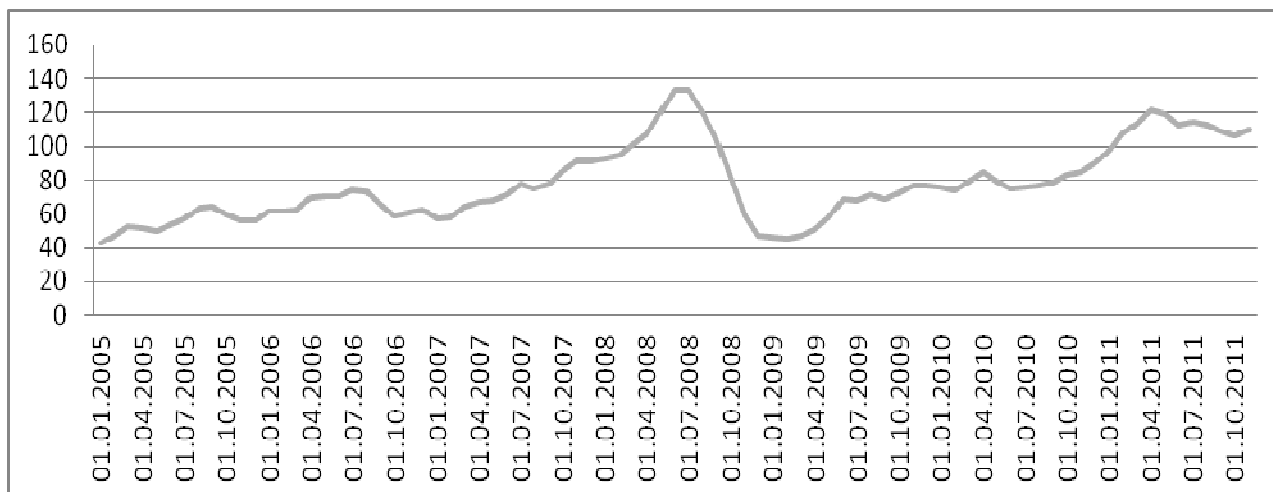


Рисунок 1- Цена нефти Brent в долларах США

**Большая налоговая составляющая.** Какие же затраты нужно произвести, чтобы добыть и вывезти нефть на экспорт? А главное насколько это будет прибыльно. Анализ показал, что затраты нефтяных компаний России складываются из 5 основных составляющих:

1 Коммерческие и административные расходы: на оплату сотрудников центрального офиса, на аудиторские и консультационные услуги, на оплату труда руководства дочерних обществ и пр.

2 Транспортные расходы: железнодорожный тариф, трубопроводный тариф, морской фрахт, погрузочно-разгрузочные работы, перевалка, включая портовой сбор.

3 Расходы на добычу: на материалы и электроэнергию, текущий ремонт, оплату труда, на транспортировку нефти до магистральных нефтепроводов.

4 Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) регулируется главой 26 НК РФ "Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)"

5 Экспортная пошлина устанавливается государством исходя из цены на нефть на мировых рынках. На этот показатель компания, экспортирующая нефть, влиять не может, поэтому это нерегулируемый расход.

Пункты 1,2 и 3 – регулируемые расходы, 4 и 5 – не регулируемые. Для выявления значимости данных показателей было проведено исследование на основании анализа данных с 1 января 2005 по 1 ноября 2011 года (81 месяц). Реальные данные (за исключением объема реализации) были взяты у компании «Роснефть» Показатели, которые были проанализированы: курс доллара, цена на нефть (\$), объем реализации в бареллях, выручка, расходы на добычу, коммерческие и административные расходы, транспортные расходы, Ндпи, экспортная пошлина на нефть, налог на прибыль, бухгалтерская прибыль, чистая прибыль.

В итоге были получены следующие данные (таблица 1).

Таблица 1 - Структура выручки ОАО Роснефть

| Показатель         | Расход<br>ы на<br>добычу | Коммер-<br>ческие и<br>административные<br>расходы | Транспор-<br>тные<br>расходы | Ндпи   | Экспорт-<br>ная<br>пошлина<br>на нефть | Налог на<br>прибыль | Бухгал-<br>терская<br>прибыль |
|--------------------|--------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------|--------|----------------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| Доля от<br>выручки | 3,8%                     | 2,6%                                               | 11,0%                        | 17,9%  | 45,0%                                  | 3,9%                | 19,6%                         |
| Выручка            | Себестоимость            |                                                    |                              | Налоги |                                        |                     | Чистая<br>прибыль             |
| 100%               | 17%                      |                                                    |                              | 66,9%  |                                        |                     | 15,7%                         |

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1 Очень высокая стоимость транспортных расходов в себестоимости нефти.

2 Расходы на добычу и коммерческие расходы сопоставимы.

67% от выручки – налоговая составляющая, из них 45% - Экспортная пошлина, 18% - НДС, 4% - налог на прибыль.

3 Чистая прибыль после уплаты НДС, экспортных пошлин, и налога на прибыль составляет около 16 %.

Как бы предприятие не пыталось снизить свои издержки, сверх прибыль оно все равно получать не будет. Такая ситуация с налогообложением создает несколько важных проблем:

**Проблема внедрения инноваций.** Когда у НК остается только 16% от общей выручки у нее нет возможности вкладывать деньги в инвестиционную программу (например, покупать западные активы, обладающие новыми технологиями и специалистами). На сегодняшний день 50% добываемой нефти экспортируется в сыром виде. Известно, что нефтепереработка удваивает стоимость нефти, а нефтехимия утраивает. Получается, что государство упускает большую часть добавленной стоимости. Если государство разработает налоговый механизм, при котором НК будут получать налоговые льготы, вкладывая деньги в строительство объектов нефтепереработки и нефтехимии, то могло бы получить в будущем огромные налоговые доходы от нефтехимии, уменьшение безработицы и сохранило бы важные инженерные кадры, которые вынуждены сейчас искать работу за рубежом. Вывод напрашивается сам собой – понижение пошлин на экспорт нефтепродуктов, повышение пошлин на сырую нефть.

Вместо этого в 2011 году была введена налоговая реформа 60-66, которая увеличивает экспортную пошлину на нефтепродукты и уменьшает пошлину на сырую нефть. В таких условиях российская нефтепереработка, которая не отличается конкурентоспособностью, станет еще более отсталой, потеряет инвестиционную привлекательность.

**Коррупционная составляющая.** При таких высоких налогах НК скорее будут давать взятки чиновникам, чтобы избежать налогообложения, чем вкладывать деньги в производство или на инновации. В этом случае необходимо просто снизить общую налоговую нагрузку на НК.

Таким образом, были выделены несколько важных проблем нефтяной отрасли:

- 1 Непредсказуемые колебания мировых цен на нефть
- 2 Противоречивая налоговая политика
- 3 Большая коррупционная составляющая
- 4 Проблема внедрения инноваций

Изъятие доходов из инвестиционно привлекательного сектора экономики, которым в России сегодня объективно является нефтяная промышленность, может привести к замедлению роста в данном секторе. А сможет ли государство эффективно перераспределить эти средства – неизвестно. Поэтому необходимо разработать такой режим налогообложения нефтедобывающих компаний, который, с одной стороны, отвечал бы интересам государства и общества, с другой стороны, способствовал бы развитию отрасли.

## **ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

Е.Н. Краус, О.М. Хмелевская

Научный руководитель: к. э. н., доцент О.Ю. Дягель

*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет*

*Торгово-экономический институт*

В наше время практически любая отрасль экономики характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для того чтобы сохранять свои позиции и достигать высоких результатов компания должна динамично развиваться. Обеспечение притока инвестиционных ресурсов при одновременном росте их финансово-экономической отдачи являются одними из значимых экономических условий решения данной задачи. Инвестиции лежат в основе обеспечения процесса их развития, создавая предпосылки для реализации качественного изменения условий предпринимательской деятельности, роста стоимости компаний конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В свою очередь, достижение данного результата во многом определяется уровнем деловой активности последних.

Термины «деловая активность» и «инвестиционная привлекательность предприятия» начали использоваться в специальной отечественной литературе относительно недавно в связи с внедрением в различных странах мира широко известных методик анализа финансовой отчетности на основе системы

аналитических показателей. Это определяет наличие методологических проблем методического обеспечения их анализа, установления системы показателей для оценки, критериев экономической интерпретации, а также формирования достоверной, достаточной информационной базы.

В этом контексте, актуальным будет раскрытие сущности категории «инвестиционная привлекательность предприятия» (далее – ИПП) и определение ее зависимости от деловой активности предприятия.

Для достижения поставленной цели в статье авторами предполагается:

1 провести терминологический анализ понятий «инвестиционная привлекательность» и «деловая активность» предприятия; сформировать их дефиницию в авторском понимании;

2 изучить и систематизировать факторы, определяющие ИПП;

3 определить характер влияния деловой активности на ИПП, как наиболее значимого фактора.

В экономической литературе в настоящее время существует достаточное количество трудов различных ученых, которые посвящены проблемам определения, понимания сущности «инвестиционной привлекательности предприятия», а также вопросам методического оснащения ее оценки. Наиболее распространенные варианты толкования данной категории обобщены нами в таблице 1.

Обобщая приведенный материал, стоит обратить внимание, что в научных работах нет единого мнения относительно определения и оценки ИПП. Как справедливо подчеркивает О.Ю.Толкаченко, мнения отечественных авторов по этой теме несколько отличаются, однако в то же время и существенно дополняют друг друга. [9]

Таблица 1 - Понятие инвестиционной привлекательности предприятия

| Автор (источник)                                                 | Содержание понятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Т.Н.Гуськова [4 С.9]                                             | «..состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиций могут дать удовлетворительный уровень прибыльности или может быть достигнут другой положительный эффект»                                                                                                                                            |
| В.А.Толмачев [10, С.11]                                          | «..динамическая категория, представляющая собой определенный вектор (или систему векторов) инвестиционного развития предприятия»                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Д.А. Едновицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина [1, С.13]          | «..такое состояние организации, при котором у потенциального собственника капитала (инвестора, кредитора, лизингодателя и пр.) возникает желание пойти на определенный риск и обеспечить приток инвестиций в монетарной и (или) немонетарной форме»                                                                                                                               |
| Т.Н. Матвеев [6]                                                 | «..комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данное предприятие»                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова [2, С.5] | «...самостоятельная экономическая категория, характеризующаяся не только устойчивостью финансового состояния предприятия, доходностью капитала, курсом акций и уровнем выплачиваемых дивидендов». Также она «...формируется благодаря конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей» |

Авторы публикации придерживаются мнения о том, что ИПП в широком понимании представляет собой систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития и поддержания бизнеса, его конкурентоспособности. В более узкой интерпретации ИПП – это совокупность определенных характеристик, отражающих наличие финансово-экономической целесообразности вложения финансовых ресурсов в деятельность предприятия.

Формирование таких отношений и характеристик находится под воздействием ряда взаимосвязанных факторов преимущественно экзогенного (внутреннего) характера (рисунок 1).

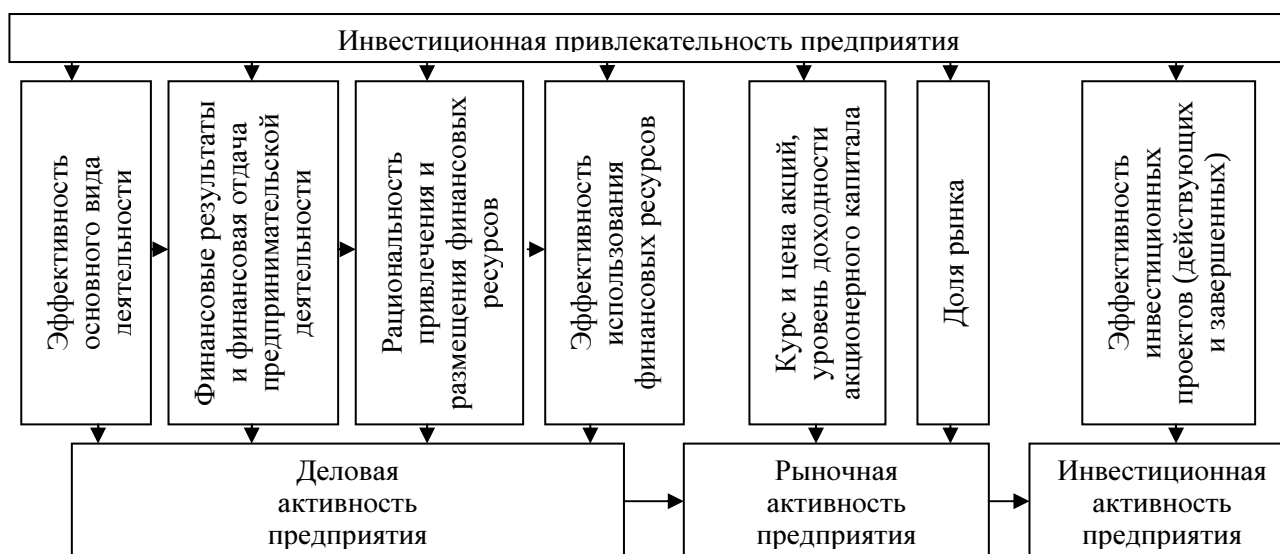


Рисунок 1 – Классификация и взаимосвязь экзогенных факторов, влияющих на ИПП [составлено авторами]

Анализируя состав факторов, определяющих уровень ИПП, можно заключить следующее:

- ИПП выражаются через совокупность показателей эффективности аспектов деятельности организации, которые делятся на формальные показатели (финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности ликвидности и другие), которые рассчитываются на основании данных бухгалтерской финансовой отчетности, и неформальные, которые не имеют четкого набора исходных данных и оцениваются экспертным методом. К ним относят: конкурентов, рынки сбыта и т.д. [9];

- основной группой факторов являются те, которые определяют деловую активность субъекта, что делает их наиболее значимыми среди всей совокупности условий формирования ИПП.

Деловая активность характеризует устойчивый процесс хозяйственной деятельности организации, который направлен на эффективное использование ресурсов с целью достижения рыночной конкурентоспособности, что формирует предпосылки для роста ИПП. В этой связи, подход, который

основан на использовании показателя деловой активности, характеризующий финансовое состояние предприятия, является традиционной и наиболее распространенной концепцией в оценке ИПП.

Большинство определений понятия «деловая активность» на уровне предприятия сводится либо к одностороннему изучению показателей, либо к изучению направлений использования капитала, хотя и затрагиваются существенные элементы деловой активности.

В широком смысле деловая активность представляет собой весь спектр усилий, которые направлены на продвижение фирмы на рынках труда, капитала, продукции – считает В.В. Ковалев [3].

Т.В. Терентьева отмечает: «Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств» [8].

Скорость движения капитала, проявляющаяся в показателях оборачиваемости, однозначно, является важным критерием деловой активности. Однако в данной системе показателей не нашел отражение обобщенный коэффициент использования капитала. В определениях других авторов, отражается результат от использования прибыли, что звучит слишком обобщенно. Например, Л.С. Прыкина утверждает: «Деловая активность организации обычно характеризуется интенсивностью использования инвестированного капитала» [11].

Таким образом, в деловой активности должна отражаться эффективность размещения капитала в различных видах активов, что во многом зависит от: эффективности использования ресурсов, задействованных в рамках основного вида деятельности; динамики финансовых результатов и рентабельности продаж; от сложившейся структуры привлечения, размещения и эффективности использования финансовых ресурсов предприятия.

Значение анализа деловой активности заключается в формировании экономически обоснованной оценки эффективности использования ресурсов организации с применением разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости и рентабельности, а также выявление внутренних резервов повышения уровня деловой активности организации.

Основу аналитической оценки деловой активности предприятия является соотношение относительных величин динамики следующих экономических показателей: себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг), выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль, а также показатели, которые характеризуют эффективность использования финансовых, трудовых, материальных ресурсов. «Нормативный» ряд приведенных показателей темпов роста развития предприятия получил название «золотое правило экономики предприятия», которое в формализованном виде выглядит следующим образом:

$$\text{Трчп} > \text{Трпп} > \text{Трвр} > \text{Трдз} > \text{Трсс} > \text{Трзп}, \quad (1)$$

где Тр - темп роста показателя (%);  
ЧП - чистая прибыль,  
ПП - прибыль от продаж;  
ВР - выручка от продаж;  
ДЗ - дебиторская задолженность;  
СС - полная себестоимость продаж;  
ЗП - фонд заработной платы [6, С.].

В дополнение к приведенному «нормативному ряду показателей» (1) для целей анализа деловой активности рассчитываются специальные относительные величины интенсивности – финансовые показатели, характеризующие интенсивность высвобождения средств из оборота (показатели оборачиваемости) и финансовую отдачу финансовых ресурсов, авансированных в имущество предприятия (показатели рентабельности). При этом в последнее время инвесторов, при оценке деловой активности объектов вложения средств, как фактора ИПП, все в большей степени стали интересовать коэффициенты оборачиваемости дебиторской (отношение полученной за анализируемый период выручки от продаж за вычетом косвенных налогов к среднегодовой сумме дебиторской задолженности) и кредиторской (отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой сумме кредиторской задолженности) задолженностей [2]. При сравнении этих коэффициентов, инвестор может понять, насколько эффективно предприятие работает со своими должниками и насколько своевременно отвечает по долгам само [7].

Таким образом, одним из факторов, формирующих инвестиционную привлекательность предприятия, является деловая активность. Для инвестора наиболее важным параметром является скорость оборота собственного капитала, которая определяется как отношение продаж к среднегодовой величине собственного капитала. Он определяет активность денежных средств, которыми рискует инвестор, вкладывая средства в собственный капитал. Если этот показатель слишком высокий, т.е. продажи значительно перекрывают собственный капитал, то это ведет к увеличению кредитных ресурсов, если он низкий, то это указывает на то, что необходимо вкладывать средства в более доходный бизнес.

Резюмируя вышеизложенное, подчеркнем, что сущность рассмотренных понятий «инвестиционная привлекательность» и «деловая активность» предприятия, их корреляция, а также состав факторов обуславливающих уровень и динамику каждого первостепенно определяют содержание методики их анализа. Значимость и глубина проблематики данного вопроса вызывают необходимость его предметного изучения в рамках отдельных самостоятельных исследований.

## Список использованных источников

- 1 Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин, Н.А. Батурина и др.; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2010. – 376 с.
- 2 Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 191 с.
- 3 Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. / Ковалев В.В., Волкова О.Н. – М.: Проспект, 2006. – 424с.
- 4 Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов: Автореф. дис. канд. экон. наук. - Ростов-на-Дону: 1997. – 21 с.
- 5 Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности предприятия – цели на прединтеграционном этапе сделки слияния/поглощения / Д.А. Ендовицкий, В.Е.Соболева // Аудит и финансовый анализ. – №2. – 2007. – С. 195-207
- 6 Матевеев Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия / Т.Н.Матевеев // Труды МГТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://afdanalyse.ru/news/ocenka\\_investicionnoj\\_privlekatelnosti\\_predpriyatija/2012-01-23-180](http://afdanalyse.ru/news/ocenka_investicionnoj_privlekatelnosti_predpriyatija/2012-01-23-180)
- 7 Модеров С. В. Формирование рейтинга инвестиционной привлекательности / С. В. Модеров // Международный бухгалтерский учет. – № 6. – 2008.
- 8 Терентьева Т.В. Концептуальные подходы к трактовке категории «устойчивость развития» предпринимательской структуры / Терентьева Т.В., Бобырева М.А. // Российское предпринимательство. – 2011. – № 1 Вып. 2 (176). – С. 52-56.
- 9 Толкаченко О. Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия / О. Ю. Толкаченко // Транспортное дело России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK\\_ID=66&SECTION\\_ID=1388&ELEMENT\\_ID=3058](http://morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1388&ELEMENT_ID=3058)
- 10 Толмачев В.А Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием / В.А.Толмачев // Собственность и рынок. - 2004. - №3 - С.11-15.
- 11 Экономический анализ предприятия: учебник. / Прыкин Б.В. – М.: ЮНИТИ, 2006.-360с.

# **ПРОБЛЕМА НЕХВАТКИ ДЕТСКИХ ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ: АНАЛИЗ, ПРИЧИНЫ ОБОСТРЕНИЯ И МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ**

А.С. Лапина, Е.С. Микова  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет  
Торгово-экономический институт*

Детское дошкольное учреждение (ДОУ) — тип образовательного учреждения в Российской Федерации, реализующего общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности. Дошкольное образовательное учреждение обеспечивает воспитание, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от двух месяцев до семи лет.

В основном детские сады находятся в муниципальной собственности, в них содержатся 79% всех дошкольников, охваченных детскими дошкольными учреждениями; в частных - 8%; в региональных и ведомственных детсадах - 13%. Что касается обеспеченности детскими садами, то в 2011 г. на 1 тысячу детей в возрасте 1 - 6 лет приходилось 603 места. В 2012 г., по оценкам МЭРТ этот показатель увеличился лишь до 627 и останется на этом уровне до 2015 г.[5]

Сегодня в Красноярске около 14 тысяч дошколят ждут своей очереди в детские садики. В других крупных городах количество ребятишек меньше, но проблема стоит не менее остро. Мы живём в период бэби-бума, а это означает, что с годами детей будет всё больше. Таким образом, на сегодняшний день места в детских дошкольных образовательных учреждениях очень востребованы. Логично сделать вывод, что проблема нехватки мест в детских садах остается открытой и очень актуальной.

Целью данной статьи является анализ динамики числа детских садов и численности детей в них в Красноярском крае в 2007-2011 гг.

Для достижения данной цели решались следующие задачи:

- исследование динамики анализируемого показателя в Красноярском крае за 2007-2011 гг.;
- выявление основных факторов, повлекших за собой проблему нехватки ДОУ;
- рассмотрение мер, которые помогут снизить дефицит в детских садах в регионе.

В работе применялись следующие методы: относительные величины, табличный, графический на основе данных Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю (Красноярскстат). В соответствии с поставленными задачами в первую очередь проанализируем число дошкольных образовательных учреждений, в том числе в городах и поселках городского типа и в сельской местности (рисунок 1).

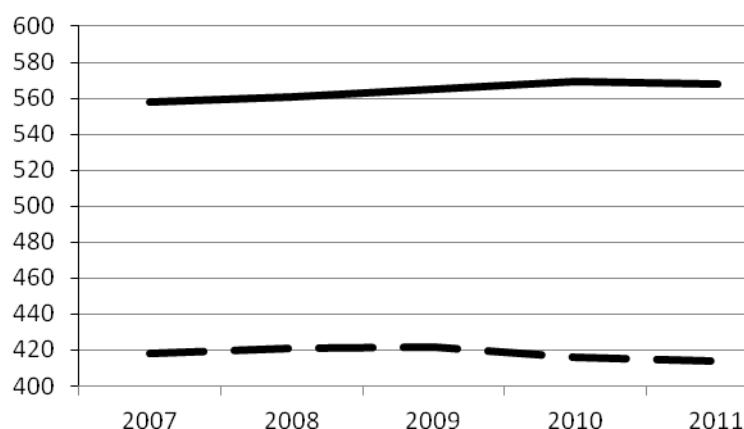


Рис. 1- Число дошкольных образовательных учреждений в Красноярском крае в 2006-2011 гг. (на конец года), ед.:

- - в городах и поселках городского типа;  
 - - - - - в сельской местности.

На рисунке 1 видно, что большинство дошкольных образовательных учреждений находятся в городах и поселках городского типа. За анализируемые 5 лет как в городской, так и в сельской местности число детских садов не отличается активным увеличением или снижением. Данный показатель в селе в 2009-2011 г. начал постепенно снижаться, что можно объяснить влиянием финансово-экономического кризиса.

Таблица 1- Динамика численности детей в детских дошкольных учреждениях в Красноярском крае в 2007-2011 гг., %

| Показатели                                       | Годы  |       |             |       |             |
|--------------------------------------------------|-------|-------|-------------|-------|-------------|
|                                                  | 2007  | 2008  | 2009        | 2010  | 2011        |
| Численность детей в ДОУ, в том числе             | 109,9 | 105,1 | 101,0       | 101,9 | 105,7       |
| в городах и поселках городского типа             | 108,2 | 105,1 | 101,2       | 101,2 | 105,9       |
| в сельской местности                             | 105,6 | 105,3 | 100,0       | 105,0 | 104,8       |
| Численность детей в ДОУ на 100 мест, в том числе | 109,3 | 102,8 | 100,0       | 100,9 | <b>93,6</b> |
| в городах и поселках городского типа             | 101,8 | 100,0 | <b>99,1</b> | 100,0 | <b>91,2</b> |
| в сельской местности                             | 103,4 | 110,8 | 101,1       | 104,3 | <b>99,0</b> |

Рассчитано по [1].

Из таблицы 1 наблюдается повышение темпов роста числа детских садов в регионе в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 3,8 %, в том числе в городской местности это изменение еще больше (на 4,7 %), однако в сельской местности напротив эти показатели снижаются на 0,2 %. На 100 мест в детских садах численность детей за анализируемый период носит тенденцию уменьшения. Проанализировав все данные, мы делаем вывод, что в городах и поселках городского типа проблема нехватки мест в детских садах очень и очень актуальна.

Попробуем выявить факторы, способствующие этой проблеме. Главный фактор это высокая рождаемость и общая нехватка детских садов, т. е. большие очереди на место в детский сад. В 90-е годы многие детские дошкольные образовательные учреждения закрывались из-за демографического кризиса, т. е. была крайне низкая рождаемость и необходимость в детских садах тогда отсутствовала.

Также одним из факторов является нехватка квалифицированного персонала. Посмотрим среднюю начисленную заработную плату персоналу дошкольного воспитания и обучения (таблица 2).

Таблица 2 – Начисленная средняя заработная плата работникам дошкольного воспитания и обучения в Российской Федерации и Красноярском крае в октябре 2010 г.

| Показатели                      | Средняя начисленная заработная плата, рублей |         |         | Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин, % | Распределение численности работников, % |         |
|---------------------------------|----------------------------------------------|---------|---------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------|
|                                 | всего                                        | мужчины | женщины |                                                                | мужчины                                 | женщины |
| В среднем по России             | 6068                                         | 6804    | 6054    | 84,0                                                           | 2                                       | 98      |
| В среднем по Красноярскому краю | 6121                                         | 6051    | 6122    | 101,2                                                          | 1                                       | 99      |

Составлено по [2]

Зарботная плата работников частных и государственных детских садах отличается практически в 2 раза. В частном детском саду воспитатель получает от 9000 до 30000 руб. В государственном же садике даже с высшей категорией и, проработав 20-30 лет, педагог будет получать максимум 15000 руб. И то это в лучшем случае. Еще огромная разница наблюдается между работающими в Москве (средняя заработная плата воспитателя составляет 11658 руб.) и

работающими в регионах России ( средняя заработная плата составляет 4184 руб.)

Отсутствие мужчин-воспитателей объясняется, в большей степени, очень маленькой заработной платой и сложившимся пониманием общественности «детей должны воспитывать женщины» ( люди считают, что к таким мужчинам следует присматриваться очень внимательно). Ведь за такую зарплату даже женщине трудно прожить, а для мужчины этого тем более недостаточно. Помимо этого, в детских садах очень сложная публика. Тяжело мужчине все это выдержать, женщина все-таки лучше общается с малышами, более выдержана и т.п., хотя многие мужчины гораздо трепетнее относятся к детям, нежели женщины

Таким образом, мальчиков с первых дней окружают исключительно женщины. Сначала мама (сидит с ребенком в декрете). Потом детский сад - там одни воспитательницы. А потом школа - и там учителя женщины. Из мужчин, предположим, только физрук и учитель труда. И всё. Кто будет прививать такие мужские черты характера как стойкость, мужество, отвага?

Склад характера, поведенческих особенностей женщины и мужчины совсем разный. Чему женщина может научить подрастающего мужчину? Без активного участия других взрослых мужчин...! Я вот думаю, что было бы хорошо так - группа имеет два воспитателя... Одна женщина и один мужчина.

На Губернаторском совете, посвящённом дошкольному образованию, были предложены очевидные, хотя не везде и не всеми использовавшиеся ранее приёмы.

Растёт популярность таких видов дошкольного образования, как семейный детский сад, центр развития, досуговый центр. Всё больше открывается групп кратковременного пребывания детей, которые в условиях дефицита мест в детских садах решают задачи по подготовке ребятшек к школе.

Сегодня на территории Красноярского края действуют две целевые программы «Дети» и «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений». Реализация этих программ предполагает создание условий для сохранения здоровья и развития ребенка, а также увеличения количества мест в системе дошкольного образования. По поручению Губернатора Красноярского края разработаны 4 проекта повторного применения для строительства детских садов на территории края. В рамках программы «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений» в 2012 году по этим проектам началось строительство четырёх детских садов. Этот год стал рекордным по количеству строящихся детсадов в Красноярском крае за последние 30 лет - 18 новых дошкольных образовательных учреждений совсем скоро распахнут свои двери для маленьких жителей огромного края.

За период реализации краевых целевых программ «Дети» и «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений» по итогам конкурсов 301 дошкольное образовательное учреждение из средств краевого бюджета

получили денежное вознаграждение от 250 000 до 1млн руб. Средства были израсходованы на приобретение мебели, игрушек, дидактических пособий. 1674 воспитателя дошкольных образовательных учреждений на конкурсной основе из средств краевого бюджета получили денежное вознаграждение в размере от 12,5 до 50 тыс. руб.[3]

Одним из эффективных средств, по словам Кузнецова, мог бы стать переход учреждения на автономную форму работы: «Некоторые опасаются или не знают об этом. Но ведь именно эта форма даёт учреждению больше возможностей для самостоятельного заработка. А это дополнительные средства на саму зарплату, ремонт... Чтобы достичь успеха, мы должны проявлять больше активности» [4].

### **Список использованных источников**

- 1 Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю //
- 2 <http://www.krasstat.gks.ru/default.aspx>;
- 3 [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/trud/obsled/trud2011.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/obsled/trud2011.htm);
- 4 <http://www.krskstate.ru/krao/underschool>;
- 5 <http://krskplus.ru/society/articles/588645>.

## **О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРЕДМЕТ ЧИСТОГО КРЕДИТОВАНИЯ/ЗАИМСТВОВАНИЯ**

И.Ю. Максимова

Научный руководитель: к.э.н., Г.П. Гордеева  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет  
Торгово-экономический институт*

Система национальных счетов (СНС) предусматривает формирование показателей чистого кредитования и чистого заимствования (ЧЗ) для характеристики взаимоотношений между странами и внутри стран между секторами экономики. Придерживаясь мнения Абрютиной М. С., что эти категории можно использовать и в финансовом анализе отдельного предприятия, считаем целесообразным также их расчет на предварительном этапе оценки его кредитоспособности. С этой целью необходимо дать оценку капитала, обязательств и финансовых вложений. В системе национальных счетов операции с капиталом и финансово-кредитные операции рассматриваются на счетах 4 и 5. При этом на наш взгляд, следует придерживаться рекомендуемого ею (Абрютиной М. С.) подхода к составлению этих счетов, а именно, что эти два счета должны давать один и тот же результат по абсолютной величине и по знаку [1].

Счет 4 «Операции с капиталом» СНС дает информацию об инвестициях в нефинансовые активы и располагаемом доходе (прирост собственного капитала с учетом накопленной амортизации). Сопоставление располагаемого дохода с суммой реальных инвестиций показывает либо наличие свободного остатка от прироста собственного капитала, что означает в системе национальных счетов статус чистого кредитования, либо недостаток данного капитала, что указывает на усиление чистого заимствования (таблица 1).

Таблица 1 - Счет 4 «Операции с капиталом» СНС

| Использование ресурсов                                                                       | Ресурсы                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1. Прирост НФА                                                                               | 1. Прирост собственного капитала ( $\Delta SK$ ) |
| 2. Эквивалент износа ( $AM^*$ )                                                              | 2. Амортизация ( $AM$ )                          |
| ИТОГО прирост инвестиции в НФА:<br>( $\Delta HFA + AM^*$ )                                   | ИТОГО: $\Delta SK + AM$                          |
| САЛДО: чистое кредитование/ чистое<br>заимствование ( $\Delta SK + AM - \Delta HFA - AM^*$ ) |                                                  |

Счет 5 «Финансовый счет» СНС показывает сальдо финансовых операций как разность между обязательствами и требованиями (таблмца 2). Согласно методике составления счетов 4 и 5 СНС, их сальдо будут противоположными по знаку. В результате показатель (сальдо) одного счета будет отражать чистое кредитование, а другого – чистое заимствование. В связи с этим и предлагается Абрютиной М. С. изменить подход исходя из математической логики и логики экономической теории.

Таблица 2 - Счет 5 «Финансовый счет» СНС

| Использование ресурсов                                                       | Ресурсы                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| 1. Прирост финансовых вложений и<br>дебиторской задолженности                | 1. Прирост заемных средств из внешних<br>источников ( $\Delta ZK$ ) |
| 2. Прирост денежных средств                                                  | 2. Прирост обязательств по выплатам<br>доходов ( $\Delta ZK$ )      |
| ИТОГО прирост требований ( $\Delta FA$ )                                     | ИТОГО обязательств                                                  |
| САЛДО финансовых операций (Разность<br>между обязательствами и требованиями) |                                                                     |

Для предварительной оценки кредитоспособности государственного предприятия Красноярского края «Дорожно-эксплуатационная организация» (далее по тексту – ГП «КрайДЭО») необходимо на основе данных актива и пассива его бухгалтерского баланса определить финансовые (ФА) и нефинансовые активы (НФА), а также уточнить величину собственного капитала. К финансовым активам относятся денежные средства, средства в расчетах, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, к нефинансовым активам – нематериальные активы, основные средства, незавершенные капитальные вложения и запасы.

Так, нефинансовые активы на предприятии на конец 2011 года составили 479,5 млн. руб., или уменьшились на 258,7 млн. руб. по сравнению с соответствующим периодом 2010 года.

Собственный капитал (СК) предприятия составил на конец 2011 года был в сумме 781,3 млн. руб., или на 171,9 млн. руб. меньше, чем на конец 2010 года. В то же время его величина превышала нефинансовые активы на 221,7 и 294,3 млн. руб. соответственно на конец 2010 и 2011 годов. Несмотря на отсутствие прироста собственного капитала в 2011 году, он перекрыл уменьшение нефинансовых активов. Следовательно, они свободны от покрытия прироста заемного капитала, в результате у организации есть прирост чистого кредитования в размере 66,5 млн. руб. (таблица 1), что свидетельствует о ее безусловной финансово-экономической устойчивости.

Таблица 3 - Счет 4 «Операции с капиталом» СНС по данным ГП «КрайДЭО» за 2011 г.

Млн. руб.

| Использование ресурсов                                                                                                  | Ресурсы                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Инвестиции в НФА:<br>- уменьшение НФА - 252,2;<br>- эквивалент износа (АМ) – 464,6                                      | Уменьшение собственного капитала – 186<br>Амортизация – 464,6 |
| Итого прирост чистого кредитования ( $\Delta$ СК + АМ - $\Delta$ НФА - АМ):<br>- 186 + 464,6 – (- 252,5) – 464,6 = 66,5 | Итого располагаемый доход – 279,6                             |

Придерживаясь подхода Абрютиной М. С., при составлении счета 5 СНС в качестве ресурсов берем финансовые активы, а не заемные средства, так как использованием ресурсов является покрытие обязательств. Финансовые активы в ГП «КрайДЭО» на конец 2011 года составили млн. руб., или увеличились на 50,4 млн. руб. по сравнению с соответствующим периодом 2010 года. В то же время обязательства уменьшились на 30,2 млн. руб. Превышение требований над обязательствами свидетельствует о наличии свободных финансовых активов у предприятия, причем в основном в форме денежных средств (таблица 2).

Таблица 4 - Счет 5 «Финансовый счет» СНС по данным ГП «КрайДЭО» за 2011 г.

Млн. руб.

| Использование ресурсов                                                     | Ресурсы                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Уменьшение заемных средств из внешних источников – 0,4                     | Уменьшение финансовых вложений – 86,5                    |
| Уменьшение других обязательств – 15,7                                      | Прирост дебиторской задолженности – 14,8                 |
| Итого уменьшение обязательств – 16,1                                       | Прирост денежных средств – 122,1                         |
| Разность между требованиями (ФА) и обязательствами – 66,5 (50,4 – (-16,1)) | Итого прирост ФА (требований) – 50,4 (-86,5+14,8 +122,1) |

Таким образом, на этапе предварительной оценки кредитоспособности ГП «КрайДЭО» сальдо счетов 4 и 5 СНС на момент исследования показали наличие прироста чистого кредитования, что характеризует предприятие как платежеспособное и финансово независимое. Это дает основание банкам провести комплексную оценку его кредитоспособности при рассмотрении

заявки на выдачу ссуды. С нашей точки зрения, положительным аспектом использования расчета чистого кредитования / заимствования является то, что необходимо структурировать актив и пассив бухгалтерского баланса предприятия с целью уточнения реальной величины актива (сумма ФА и НФА) пассива (в части соответствующих источников). К тому же, данный расчет прост в использовании при минимальных затратах времени.

### **Список использованных источников**

1 Абрютин М. С. Категории чистого кредитования и чистого заимствования в финансовом анализе // Финансовый менеджмент, 2012. – № 2. –С. 32-40.

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Е.А. Осипова

Научный руководитель: к.э.н., профессор Н.А. Соловьева  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет*  
*Торгово-экономический институт*

Борьба за выживаемость в условиях жесткой конкуренции на современном рынке требует адекватных решений со стороны менеджмента, направленных на повышение результативности деятельности управляемого хозяйствующего субъекта. Целью настоящей статьи является прогнозирование финансовых результатов при внедрении одного из направлений расширения масштабов деятельности ОАО «Асфальтобетонный завод». Основными видами деятельности объекта исследования являются:

- выпуск асфальтобетонной смеси различных марок и типов;
- выпуск эмульсий ЭБК-1, ЭБК-2, ЭБК-3;
- дорожно - ремонтные работы в виде асфальтировки городских территорий, площадок, дорог, тротуаров.

Экспресс-анализ деятельности ОАО «Асфальтобетонный завод» показал, что за 2010-2011гг. организация увеличила выручку от продаж в 2.1 раза, а чистую прибыль – в 50.3 раза. Тем не менее, существуют реальные возможности дальнейшего развития. Они обусловлены сезонностью выполняемых дорожных работ, которые начинаются в мае и заканчиваются в октябре.

Таким образом, возникают длительные периоды простоя с ноября по апрель, когда имеются постоянные издержки, состоящие из расходов по обслуживанию зданий, помещений цехов, заработной платы постоянного состава, обеспечения сохранности основных средств.

В связи с этим в целях обеспечения производства в начале сезона

возникает необходимость в заемных средствах. Учитывая, что завод не относится к категории малого бизнеса, государственное субсидирование при кредитовании не предусмотрено. Кроме того, основным заказчиком является администрация города, которая не работает по системе предоплаты, а производит полный расчет только после сдачи и проверки качества выполненных работ.

В сложившихся условиях предприятию целесообразно в период с ноября по апрель заниматься другими видами деятельности, для осуществления которых имеется необходимая материально-техническая база и

В качестве альтернативных видов деятельности в зимний период могут выступать:

- уборка снега на городских улицах, поскольку в составе основных средств находятся специальные автомобили и другое оборудование;
- производство строительных блоков.

Учитывая темпы роста рынка строительства, высокий уровень рентабельности, постоянный рост цен на строительные блоки, отсутствие достаточного предложения на данную продукцию в настоящее время, можно сделать вывод о том, что данное направление представляется перспективным с позиций получения дополнительной прибыли.

Данное предположение подкрепляется тем, что на территории ОАО «Асфальтобетонный завод» имеются законсервированные производственные цеха, в которых можно организовать производство. Кроме того, основным сырьем для строительных блоков являются цемент и песчано – щебеночная смесь, которые используются и при производстве основной продукции.

С целью прогнозирования финансовых результатов от производства строительных блоков осуществим необходимые расчеты в следующей последовательности:

- 1 этап – расчет объема производства и выручки от продаж;
- 2 этап- расчет единовременных затрат на приобретение техники и суммы ежегодных амортизационных отчислений
- 3 этап – расчет текущих затрат
- 4 этап – расчет предполагаемой прибыли.

Расчет возможного объема производства и выручки от продаж при ежегодном росте цен на 12% представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Прогноз объема производства, запасов готовой продукции и выручки от продаж

| Показатели                                                                 | Прогнозируемый период |        |        |        |        |        |        |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                                            | 1 год                 | 2 год  | 3 год  | 4 год  | 5 год  | 6 год  | 7 год  |
| 1 Среднечасовая производительность оборудования, шт.                       | 150                   | 150    | 150    | 150    | 150    | 150    | 150    |
| 2 Рабочее время оборудования в день при работе в одну смену, час.          | 8                     | 8      | 8      | 8      | 8      | 8      | 8      |
| 3 Число рабочих дней при 5 – дневной рабочей неделе                        | 251                   | 251    | 251    | 251    | 251    | 251    | 251    |
| 4 Объем производства блоков за год, тыс.шт.шт. (стр.1·стр.2·стр.3):1000    | 301, 2                | 301, 2 | 301, 2 | 301, 2 | 301, 2 | 301, 2 | 301,2  |
| 5 Плановый уровень запасов готовой продукции, дни                          | 15                    | 15     | 15     | 15     | 15     | 15     | 15     |
| 6 Плановые остатки запасов готовой продукции, тыс. шт. (стр.4/стр.3·стр.5) | 18.0                  | 18.0   | 18. 0  | 18. 0  | 18. 0  | 18. 0  | 18. 0  |
| 7 Объем продажи блоков за год, шт. (стр.4-стр.6)                           | 283.2                 | 301.2  | 301.2  | 301.2  | 301.3  | 301.2  | 301.2  |
| 8 Цена блока без НДС, руб.                                                 | 50,00                 | 56,00  | 62,72  | 70,25  | 78,68  | 88,12  | 98,69  |
| 9 Выручка от продажи продукции, тыс.руб.                                   | 14 160                | 16 867 | 18 891 | 21 159 | 23 698 | 26 542 | 29 725 |

Согласно представленным в таблице 2 данным выручки от продаж в первом году составит 14160 тыс. руб. За семь лет ее объем увеличится в 2.1 раза (29725:14160).

Для производства строительных блоков необходимо приобрести бетономеситель, вибропресс и сушильную камеру. Расчет капитальных вложений, необходимых для приобретения оборудования представлен в таблице 2.

Согласно представленному в таблице 2 расчету общий объем капиталовложений для приобретения необходимого оборудования составил 1888тыс. руб.

Таблица 2 – Расчет капитальных вложения в оборудование и малоценные предметы для производства строительных блоков

| Наименование оборудования | Стоимость без НДС, тыс. руб. | НДС, тыс. руб. | Стоимость с НДС, тыс. руб. |
|---------------------------|------------------------------|----------------|----------------------------|
| Бетономеситель            | 130                          | 23             | 153                        |
| Вибропресс                | 1 450                        | 261            | 1 711                      |
| Сушильная камера          | 20                           | 4              | 24                         |
| Итого                     | 1 600                        | 288            | 1 888                      |

Источником финансирования единовременных затрат может служить часть чистой прибыли, направляемой на развитие бизнеса.

Далее рассчитаем сумму амортизационных отчислений по вибропрессу и бетоносмесителю, срок полезного использования которых составляет 7 лет. Стоимость сушильной камеры будет списана на текущие затраты при ее передаче в эксплуатацию. Расчет амортизационных отчислений в течение 7 лет представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет амортизации, остаточной стоимости объектов основных средств и налога на имущество (тыс. руб.)

| Показатели                                      | Срок полезного использования |       |       |       |       |       |       |
|-------------------------------------------------|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                                 | 1 год                        | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год | 6 год | 7 год |
| <b>Бетоносмеситель</b>                          |                              |       |       |       |       |       |       |
| 1 Остаточная стоимость на начало года           | 130                          | 111   | 93    | 74    | 56    | 37    | 19    |
| 2 Накопленная амортизация                       | 19                           | 37    | 56    | 74    | 93    | 111   | 130   |
| 3 Остаточная стоимость на конец года            | 111                          | 93    | 74    | 56    | 37    | 19    | 0     |
| <b>Вибропресс</b>                               |                              |       |       |       |       |       |       |
| 5 Остаточная стоимость на начало года           | 1 450                        | 1 243 | 1 036 | 829   | 622   | 415   | 208   |
| 6 Накопленная амортизация                       | 207                          | 414   | 621   | 828   | 1 035 | 1 242 | 1 450 |
| 7 Остаточная стоимость на конец года            | 1 243                        | 1 036 | 829   | 622   | 415   | 208   | 0     |
| 8 Налог на имущество [(стр.3+стр.7) · 2.2%:100] | 30                           | 25    | 20    | 15    | 10    | 5     | 0     |

На следующем этапе прогнозирования рассчитывается производственная себестоимость строительных блоков. При этом величина материальных затрат по всему выпуску определяется на основе рассчитанного в таблице 1 объема производства (стр.4) и суммы материальных затрат, необходимых для производства одного строительного блока (по данным предприятий, выпускающих аналогичную продукцию).

При прогнозировании себестоимости учтен рост цен на выпускаемую продукцию, сырье и материалы, коммунальные расходы, а также рост расходов на оплату труда и управленческих расходов на уровне 12 %. Для организации производства пргнозируемого объема строительных блоков достаточно 8 рабочих, среднемесячная заработная плата каждого из которых составит в первом году 20тыс. руб.

Прогнозная производственная себестоимость строительных блоков рассчитана в таблице 4.

Таблица 4 – Прогнозирование производственной себестоимости строительных блоков

| Показатели                                                                              | Период прогнозирования |        |        |        |        |        |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                                                         | 1 год                  | 2 год  | 3 год  | 4 год  | 5 год  | 6 год  | 7 год  |
| 1 Материальные затраты тыс. руб.                                                        | 9 036                  | 10 120 | 11 334 | 12 696 | 14 220 | 15 924 | 17 835 |
| 2 Затраты на оплату труда, тыс. руб..                                                   | 1 920                  | 2 152  | 2 408  | 2 696  | 3 024  | 3 384  | 3 792  |
| 3 Отчисления на социальные нужды, тыс. руб.                                             | 652                    | 732    | 819    | 917    | 1028   | 1151   | 1289   |
| 4 Амортизация оборудования (таб.3), ты сруб.                                            | 226                    | 226    | 226    | 225    | 226    | 225    | 227    |
| 5 Единовременные затраты по приобретению сушильной камеры (таб.1), тыс. руб.            | 20,00                  | -      | -      | -      | -      | -      | -      |
| 6 Коммунальные расходы и расходы на содержание помещений, тыс.руб.                      | 350                    | 392    | 439    | 492    | 551    | 617    | 691    |
| 7 Затраты на производство продукции, тыс. руб. (стр.1+стр.2+стр.3+стр.4+стр.5+стр.6)    | 12204                  | 13622  | 15226  | 17026  | 19049  | 21301  | 23834  |
| 8 Производственная себестоимость 1 блока, руб. (стр.7 /стр.7 таб.1)                     | 43.25                  | 45.23  | 50.55  | 56.53  | 63.24  | 70,72  | 79.14  |
| 9 Себестоимость остатков готовой продукции на конец года, тыс. руб. (стр.8·стр.6 таб.1) | 779                    | 814    | 910    | 1018   | 1138   | 1273   | 1425   |
| 10 Производственная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. (стр.7-стр.9)      | 11 403                 | 12808  | 14316  | 16008  | 17911  | 20028  | 22409  |

Согласно данным таблицы 4 производственная себестоимость реализованных блоков в первом году освоения нового вида деятельности ниже выручки от продаж, что характеризует его рентабельность. Кроме того, за 7 лет прогнозируется менее интенсивный рост себестоимости (1.97 раза), чем предполагаемы рост выручки (2.1раза). Данный факт свидетельствует об постоянном улучшении финансового результата в течение прогнозируемого периода.

На заключительном этапе расчетов осуществляется прогнозирование конечного финансового результата в таблице 5.

Таблица 5 - Прогноз финансовых результатов проекта

| Показатели                                                           | Период прогнозирования |        |        |        |        |        |        |
|----------------------------------------------------------------------|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                                                      | 1 год                  | 2 год  | 3 год  | 4 год  | 5 год  | 6 год  | 7 год  |
| 1 Выручка от продажи блоков, тыс. руб.                               | 14 160                 | 16 867 | 18 891 | 21 159 | 23 698 | 26 542 | 29 725 |
| 2 Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.<br>(стр.10 таб.4) | 11 403                 | 12808  | 14316  | 16008  | 17911  | 20028  | 22409  |
| 3 Прибыль от продаж, тыс. руб. (стр.1-стр.2)                         | 2 757                  | 4059   | 4575   | 5151   | 5787   | 6514   | 7316   |
| 4 Налог на имущество, тыс. руб.<br>(стр. 8 таб.3)                    | 30                     | 25     | 20     | 15     | 10     | 5      | 0      |
| 5 Прибыль до налогообложения тыс.руб.(стр.3- стр.4)                  | 2 727                  | 4034   | 4555   | 5136   | 5777   | 6509   | 7316   |
| 6 Налог на прибыль (20 %), тыс. руб.                                 | 545                    | 807    | 911    | 1027   | 1155   | 1302   | 1 463  |
| 7 Чистая прибыль, тыс.руб.                                           | 2 182                  | 3227   | 3644   | 4109   | 4622   | 5207   | 5853   |
| 8 Рентабельность продаж по чистой при-были, %<br>(стр.7:стр.1)       | 15,41                  | 19.13  | 19.29  | 19.42  | 19.50  | 19.62  | 19.69  |

Расчеты, произведенные в таблице 5 показали высокий уровень рентабельности такого вида деятельности, как производство строительных блоков. С каждых 100 руб. выручки от продаж ОАО «Асфальтобетонный завод» в первом году производства получит 15 руб. 41 коп. чистой прибыли, а последнем – уже 19руб.69 коп. Следовательно, реализация рекомендуемого проекта при небольших дополнительных вложениях в основные средства и оборотные активы позволит достичь существенного улучшения финансовых результатов, что, в свою очередь, приведет к обеспечению организации необходимым объемом собственных финансовых ресурсов к началу сезонных работ без привлечения заемных средств. Это позволит повысить уровень финансовой устойчивости объекта исследования и сократить финансово – эксплуатационные потребности и потребности в источниках финансирования в целом.

#### Список использованных источников

- 1 Соловьева, Н. А. Анализ финансовых результатов деятельности торговых организаций : учеб. пособие / Н. А.Соловьева, О. Ю. Дягель ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2007. – 236 с.
- 2 Экономическое обоснование рекомендаций по оптимизации результатов деятельности организации : учеб. пособие / О. Ю. Дягель и [др.] ; Краснояр. гос. торг. – экон. ин-т. – Красноярск, 2009. – 88с.

# **ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ**

Ю.А. Прокопцева

Научный руководитель: к.э.н, доцент О.Ю. Дягель  
*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет*  
*Торгово-экономический институт*

Предприятия, как хозяйствующие субъекты, являются основным звеном рыночной экономики. Для достижения цели своей предпринимательской деятельности и обеспечения развития последней они используют материальные, трудовые, финансовые ресурсы, а также денежные средства. При этом устойчивость финансового положения предприятия, его деловая активность во многом определяется структурой формирования и использования именно финансовых ресурсов. В данном контексте изучение и классификация понятия финансовых ресурсов предприятия является достаточно значимым вопросом при формировании теоретических основ разработки инструментов управления ими в рамках системы финансового менеджмента на конкретном предприятии.

Понятие финансовых ресурсов в отечественной практике было введено впервые при разработке первого пятилетнего плана развития страны, в котором баланс финансовых ресурсов являлся составным элементом [3]. Обращение к современным специальным литературным источникам показывает, что на сегодняшний день в методической и научной литературе не сложилось единой дефиниции данной категории. Между тем, однозначное и обоснованное понимание сущности категории «финансовые ресурсы предприятия» важно при решении задачи определения наиболее эффективных инструментов управления ими. В этой связи в данной публикации автором ставится задача систематизированного изложения сложившихся подходов к понятию финансовых ресурсов, их критическая оценка и выбор наиболее емкого и точного определения.

В наиболее широком смысле под «финансовыми ресурсами» понимают совокупность всех денежных средств, которые имеются в распоряжении государства, предприятий, организаций, учреждений для формирования необходимых активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счёт доходов, накоплений и капитала, так и за счёт различного вида поступлений. [6]

Различны определения финансовых ресурсов на макро- и на микроуровнях. На макроуровне финансовыми ресурсами называют денежные фонды, формируемые в процессе распределения и использования ВВП за определенный период времени. На микроуровне финансовые ресурсы - это денежные средства, аккумулированные предприятием из различных источников, поступающие в его обращение и предназначенные для покрытия потребностей предприятия.

Другие варианты дефиниции рассматриваемой категории обобщены нами в таблице 1.

Таблица 1 – Понятие финансовых ресурсов предприятия: микроэкономический аспект

| Автор                              | Содержание понятия                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Борисов А.Б. [2]                   | Финансовые ресурсы – это совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, находящихся в распоряжении экономического субъекта. Финансовые ресурсы являются результатом взаимодействия поступления и расходов, распределения денежных средств, их накопления и использования.                 |
| Моляков Д.С. [4]                   | Финансовые ресурсы – это совокупность фондов денежных средств, находящихся в распоряжении предприятий и организаций, которые создаются в процессе распределения и перераспределения совокупного общественного продукта и национального дохода.                                                           |
| Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. [5] | К финансовым ресурсам относятся те денежные средства, которые остаются в распоряжении предприятия после выполнения всех обязательств по платежам и взносам, отчислениям и финансированию текущих расходов.                                                                                               |
| Волков О.И., Девяткина О.В. [8]    | Финансовые ресурсы – это денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно-хозяйственной деятельности за счет реализации товаров и услуг, выбывшего имущества организации, а также путем привлечения внешних источников финансирования.              |
| Колчина Н.В. [7]                   | Финансовые ресурсы – это совокупность собственных денежных доходов в наличной и безналичной форме и поступление извне (привлеченные и заемные средства), предназначенные для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием производства. |

Важнейшей частью финансов предприятия являются денежные ресурсы, они представляют собой находящиеся в распоряжении хозоргана денежные фонды, как правило, целевого назначения. Однако денежные средства - это более широкое понятие, чем финансовые ресурсы. Финансовые ресурсы составляют лишь часть денежных средств.

Отличие финансовых ресурсов от денежных средств можно увидеть на примере дохода предприятия от продажи продукции. Валовый доход – это величина денежных средств, зачисленных на расчетный счет предприятия. Оборотные средства, затраченные в процессе производства на оплату топлива, сырья, электроэнергии, материалов, составляют большую часть из этой суммы денежных средств, но только часть из них является источником финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы предприятий - это денежные фонды целевого назначения, которые формируются в процессе распределения и перераспределения национального богатства, валового внутреннего продукта,

национального дохода и используются для осуществления уставных целей предприятия.[1]

Постижение сущности любой экономической категории возможно через построение классификации, которая позволяет не только упорядочить систему знаний, но и получить основания для целенаправленного изучения объекта с точки зрения его структуры. Существующие в специальной литературе классификационные признаки рассматриваемой категории приведены нами в таблице 2.

Таблица 2 - Классификация финансовых ресурсов предприятия

| Классификационный признак    | Виды финансовых ресурсов                                                                            |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Юридическая принадлежность   | Собственный и заемные финансовые ресурсы                                                            |
| Источники формирования       | Авансированные, накопленные и потенциальные                                                         |
| Временной период привлечения | Перманентные, долгосрочные, краткосрочные                                                           |
| Платность                    | Платные и бесплатные                                                                                |
| Направления использования    | Инвестиционные, инновационные, торгово-производственные                                             |
| Состояние                    | Текущие и просроченные; находящиеся в обороте предприятия (чистые пассивы) и отвлеченные из оборота |

Основным классификационным признаком традиционно считается юридическая принадлежность, согласно которой финансовые ресурсы предприятия можно разделить на две группы: собственные и заёмные.

Собственные средства – это средства предприятий, постоянно находящиеся в обращении и конечный срок использования которых не установлен. Они формируются за счет вкладов собственников предприятия и финансовых результатов его хозяйственной деятельности, то есть той части активов предприятия, которая остается после выполнения его обязательств.

Заемные средства – это средства, которые предприятие получает на определенный срок, за плату и на условиях последующего возврата. Заемные средства могут быть основным финансовым ресурсом предприятия. Они формируются за счет банковских кредитов, займов от других организаций, а также за счет всех видов кредиторской задолженности.

Наиболее полно финансовые ресурсы могут быть изучены с позиции системного подхода. Система финансовых ресурсов предприятия – это совокупность активов предприятия, которые могут быть использованы им в качестве знаков распределяемой стоимости при осуществлении своей деятельности и для дальнейшего развития и функционирования.

Система финансовых ресурсов предприятия является экономической (поскольку она подчиняется экономическим законам), действующей в сфере финансово-кредитных отношений, динамической (т.к. с течением времени изменяется), открытой (т.е. у нее есть взаимосвязь с окружающей средой), управляемой.

Наиболее полно, по мнению автора статьи, содержание понятия финансовые ресурсы предприятия отражает следующее определение: финансовые ресурсы предприятия - это поступления и денежные средства,

которые находятся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначены для осуществления затрат по расширенному воспроизводству и финансовому стимулированию работников, а также выполнения иных денежных обязательств. Данная дефиниция отражает распределительный характер путем формирования и использования денежных поступлений, доходов и накоплений хозяйствующих субъектов, дает возможность наиболее системно рассмотреть финансовые отношения, возникающие между различными экономическими субъектами.

Именно данного варианта толкования данной категории мы будем придерживаться в своих дальнейших исследованиях и публикациях, посвященных отражению теоретических и практических аспектов методического обеспечения анализа финансовых ресурсов, а также определению инструментов управления ими с целью обеспечения роста эффективности.

### **Список использованных источников**

- 1 Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 240 с.
- 2 Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
- 3 Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): учеб. для вузов. – М. : Проспект, 2005. – 352 с.
- 4 Моляков Д.С. Теория финансов предприятий / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – С. 23,28.
- 5 Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – С. 18.
- 6 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – 479 с.
- 7 Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – С. 14.
- 8 Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. Волкова О.И. и Девяткина О.В. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С.207.

## ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пустовая Е. А., Шахова Н. С., Шовхалов Ш. А.  
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт

Деятельность хозяйствующих субъектов в значительной мере определяет экономическую и социальную стабильность в стране, возможность реализации интересов вовлеченных в нее социальных групп, уровень и качество жизни отдельного человека. Это обуславливает актуальность исследования вопросов, связанных с эффективностью функционирования коммерческих организаций.

Цель данной статьи – исследовать существующие определения эффективности деятельности и на этой основе вывести наиболее приемлемое.

Эффективность – это одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющее единого общепризнанного определения. Несмотря на то, что терминологическая сущность и содержание, вкладываемые в понятие «эффективность», менялись в процессе развития общества, большинство исследователей рассматривают эффективность именно с экономической стороны.

Рассмотрим основные определения, встречаемые в экономической литературе в таблице 1.

Таблица 1 – Терминологическая сущность и содержание понятия «эффективность»

| АВТОР                       | СОДЕРЖАНИЕ                                                                                                                                                                         | ИСТОЧНИК                                                                                                                                          |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. | Сложная категория, характеризующаяся результативностью работы предприятия и рентабельностью его капитала, ресурсов или продукции.                                                  | Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА, 2000. – 208 с.                                          |
| Лопатникова Л.И.            | Это одна из возможных характеристик качества экономической системы с точки зрения соотношения затрат и результатов ее функционирования.                                            | Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело, 2003. - 520 с. |
| Эмерсон Г.                  | Максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами.                                                                                        | Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. Москва. Экономика.1992 г.                                                                     |
| Райзберг Б.А.               | Относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение. | Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е изд., испр.-М.:ИНФРА-М, 1999.                            |

| АВТОР                       | СОДЕРЖАНИЕ                                                                                                                                                                                                                                                                | ИСТОЧНИК                                                                                                        |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Смирнова Н. К.              | Результативность производства в сопоставлении с затратами необходимых ресурсов и потребностями людей.                                                                                                                                                                     | Смирнова Н. К. - «Экономика и менеджмент современного предприятия: проблемы и перспективы», СПб: 2007.          |
| Гричук А.Г.                 | Степень реализации целей организации при минимальных, но необходимых затратах.                                                                                                                                                                                            | Журнал Чиновник Выпуск №304 (31). ЧиновникЪ.уара.ru                                                             |
| Жемчугов А.М.               | Способность предприятия давать высокую и увеличивающуюся прибыль (или другой финансовый показатель) по отношению к конкурентам, как в ближней, так и в дальней перспективе.                                                                                               | Журнал "Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития", №5 2010 г.                                        |
| Асаул А.Н.,<br>Карпов Б. М. | Свойство, связанное со способностью организации формулировать свои цели с учетом внешних и внутренних условий функционирования и достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств, при установленном соотношении затрат и результатов. | Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.                       |
| Александров Е.И.            | Сложная многофункциональная система связей, опосредствующая достижение конечной цели, в том числе и рыночной, – удовлетворение потребностей людей, развитие человека.                                                                                                     | Общэкономические основы рыночного хозяйствования. Под ред. Сорокина Д.Е. Изд. «Путь России», М. 2002 г. с. 110. |

Следует понимать, что достижение эффективности деятельности коммерческой организации имеет своей конечной целью не столько прибыль, сколько непрерывность производственного процесса, связанного с воспроизводством и удовлетворением постоянно возрастающих потребностей индивидуумов, социальных групп и общества в целом. Американский социолог Т. Парсонс выделил ряд функций, которые любая социальная система, в том числе организация, должна выполнить, чтобы выжить и добиться успеха: адаптация; достижение целей; интеграция; легитимность. Для выживания и успешной деятельности организация должна обладать способностью к адаптации к условиям внешней среды, достигать поставленных целей, интегрировать свои части в единое целое и быть признанной людьми и другими организациями [1]. На этой основе нами предлагается включать в понятие эффективности деятельности предприятия 5 компонент (рис. 1).



Рис. 1 – Предлагаемые аспекты в определении эффективности деятельности коммерческой организации

Исходя из рис. 1, эффективность деятельности коммерческой организации позволяет учитывать не только результаты деятельности хозяйствующих субъектов, но и рассматривать условия, при которых они достигнуты, отражает способность стимулировать прогрессивные структурно – качественные изменения в социально-экономической системе, так же, не забывая о законности и культурных привязанностях.

Рассмотрев данные понятия с разных сторон, определим предлагаемые нами аспекты в каждом из определений в таблице 3.

Таблица 3 – Наличие предложенных аспектов в данных определениях эффективности коммерческой организации.

| Автор                          | Экономический аспект | Социальный аспект | Законодательный аспект | Природоохранный аспект | Культурно-религиозный аспект |
|--------------------------------|----------------------|-------------------|------------------------|------------------------|------------------------------|
| Шеремет А.Д.,<br>Сайфулин Р.С. | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Лопатникова Л.И.               | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Эмерсон Г.                     | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Райзберг Б.А.                  | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Смирнова Н. К.                 | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Гричук А.Г.                    | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Жемчугов А.М.                  | +                    |                   |                        |                        |                              |
| Асаул А.Н.,<br>Карпов Б. М.    | +                    | +                 |                        |                        |                              |
| Александров Е.И.               | +                    | +                 |                        |                        |                              |

В большинстве предприятий (в основном коммерческих) экономический аспект выступает как доминирующий фактор, так как предприятия считают своей главной целью максимизацию прибыли. Именно поэтому все авторы включают данный аспект в понятие эффективности деятельности организации.

Социальный фактор влияет на продукцию или услугу, являющиеся результатом деятельности компании. От социальных факторов зависит и способы ведения своих дел организации. От представлений потребителей о качественном обслуживании зависит повседневная практика компаний. Социальные цели, которые предусматривают сокращение рабочего времени, улучшение социального обеспечения в старости и прочее дают гарантии занятости и др.

Законодательный аспект не менее важен для эффективного функционирования. Законы и государственные органы влияют на организацию, так как каждая организация имеет определенный правовой статус, являясь единоличным владением, компанией, корпорацией или некоммерческим объединением. Как бы организация не относилась к законодательству, она должна придерживаться их. Состояние законодательства часто характеризуется не только его сложностью, но и подвижностью, иногда неопределенностью и противоречивостью. Дополнительно усложняют деятельность организации постановления местных органов управления, число которых непрерывно множится. Они также заметно влияют на деятельность организации через лицензирование некоторых видов деятельности, давая разрешение на выбор места для офиса, для магазина, для гостиницы, устанавливая тарифы на телефон, на электроэнергию и много другое» [2].

Природоохранный аспект нацеливает предприятия на предотвращение ущерба окружающей среде путем снижения уровня загрязнения воды и воздуха, уменьшения количества отходов и их переработки, устранения шума и др.

Как видно из данной таблицы, культурно-религиозный аспект не затрагивает не один из представленных авторов. Известно, что любая организация функционирует, по меньшей мере, в одной культурной среде. Поэтому культурные факторы этой среды, в числе которых установки, жизненные ценности, национальные традиции населения, независимые средства массовой информации и многое другое - влияют на организацию непосредственно. Влияние культуры на принятие решений осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений. Культура помогает людям в организации действовать осмысленно, обеспечивая оправдание их поведению.

Таким образом, недопустимо рассматривать односторонне понятие эффективности деятельности коммерческой организации, т. к. наряду с экономическим аспектом в нем находят свое отражение социальный,

природоохранный, законодательный и культурно-религиозный. Значимость каждого из них индивидуальна в каждом случае.

### **Список использованных источников**

1. Абрамова Л.И. Целостность и управление. – М.: Наука, 2005.
2. Управление организацией: учебник для ВУЗов под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М. 2005.

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Сметанина Н. С.

*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

В розничной торговле основным индикатором, характеризующим объем деятельности, является оборот, т.е. денежное выражение стоимости реализованных товаров. Оборот является важнейшим экономическим показателем, он завершает процесс обращения товаров и высвобождает средства, затраченные на доведение товара до потребителя. Этот показатель характеризует соотношение спроса и предложения на рынке и объем реализованного спроса, размер и структуру потребления населения, уровень его материального благосостояния. По его развитию характеризуют тенденции, складывающиеся на рынке предметов потребления.

Актуальность темы исследования заключается в том, что розничная торговля является одной из наиболее растущих сфер в экономике. Экономический кризис, повлекший за собой рост безработицы, падение денежных доходов, снижение промышленного производства, привели к сокращению физического объема продаж. В настоящее время розничная торговля является активно развивающейся формой рыночного взаимодействия, но и ей необходимы новые, современные методы и технологии, обеспечивающие рыночную устойчивость в конкурентной среде.

Индустрия розничной торговли стремительно меняется. Под влиянием процесса глобализации, изменения климатических предпочтений и диверсификации каналов сбыта значительно возросла и стала более напряженной конкуренция в данном секторе рынка. Современный оборот розничной торговли носит динамический характер (таблица 1).

Таблица 1 – Анализ динамики оборота розничной торговли Российской Федерации за 2007-2011 гг.

| Годы             | Оборот розничной торговли, млн. руб. | Абсолютное изменение, млн. руб. |         | Темп изменения, % |        | Темп прироста, % |        | Абсолютное значение 1% прироста, млн. руб. |          |
|------------------|--------------------------------------|---------------------------------|---------|-------------------|--------|------------------|--------|--------------------------------------------|----------|
|                  |                                      | базисное                        | цепное  | базисное          | цепное | базисное         | цепное | базисное                                   | цепное   |
| 2007             | 10868976                             | -                               | ...     | 100,0             | ...    | -                | ...    | -                                          | ...      |
| 2008             | 13944183                             | 3075807                         | 3075807 | 128,3             | 128,3  | +28,3            | +28,3  | 108685,8                                   | 108685,8 |
| 2009             | 14599153                             | 3730177                         | 654370  | 134,3             | 104,7  | +34,3            | +4,7   | 108751,5                                   | 139227,7 |
| 2010             | 16499045                             | 5630069                         | 1899892 | 151,8             | 113,0  | +51,8            | +13,0  | 108688,6                                   | 146145,5 |
| 2011             | 19082578                             | 8213602                         | 2583533 | 175,6             | 115,7  | +75,6            | +15,7  | 108645,5                                   | 164556,2 |
| В среднем за год | 10713505                             | 10687593                        |         | 137,9             |        | +37,9            |        | +281994,5                                  |          |

*Примечание.* Рассчитано по [1].

Анализ динамики оборота розничной торговли Российской Федерации за 2007-2011 гг. свидетельствует о том, что среднегодовой объем анализируемого показателя достиг уровня 10713505 млн. руб., от года к году он приростал на сумму 10687593 млн. руб. или на 37,9 %. Рост оборота на 1 % обеспечил дополнительный объем продажи в денежном выражении на +281994,5 млн. руб.

Данные таблицы 1 свидетельствуют об устойчивой положительной динамике анализируемого показателя по сравнению с 2007 г. В целом объем оборота розничной торговли вырос с 10868976 до 19082578 млн. руб. в 2011 г., т. е. на 3075807 млн. руб. или на 28,3 %. Один процент роста оборота соответствовал в среднем 108,7 млрд. руб.

При сравнении объема оборота розничной торговли из года в год динамика получается несколько иной. В этом случае можно проследить отдельные этапы изменения анализируемого показателя, а именно:

а) период роста: 2007-2008 гг. с увеличением оборота на 28,3 %; 2009-2010 гг. соответственно на 13,0 % и 2010-2011 гг. – соответственно на 15,7 %;

б) период снижения: 2008-2009 гг., годовые темпы прироста составляли 28,3 и 4,7 % соответственно.

Необходимо отметить, что наибольшую долю в общем объеме оборота розничной торговли в 2011 г. занимает оборот организаций, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства (34,8 %), малых

предприятий (25,5 %), а также индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность вне рынка (24,7 %). Данная тенденция наблюдается в 2009 и 2010 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Структура оборота розничной торговли по типам хозяйствующих субъектов Российской Федерации за 2009-2011 гг., %

|                                                                               | Структура оборота |         |         | Отклонение от 2009 г. (+; –) |         |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------|---------|---------|------------------------------|---------|
|                                                                               | 2009 г.           | 2010 г. | 2011 г. | 2010 г.                      | 2011 г. |
| <b>Оборот розничной торговли, всего</b>                                       | 100,0             | 100,0   | 100,0   | -                            | -       |
| организаций, не относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства | 31,3              | 32,8    | 34,8    | +1,5                         | +2,0    |
| субъектов среднего предпринимательства                                        | 3,3               | 3,6     | 3,4     | +0,3                         | -0,2    |
| малых предприятий (включая микро-предприятия)                                 | 25,9              | 25,3    | 25,5    | -0,6                         | +0,2    |
| индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность вне рынка        | 26,2              | 25,8    | 24,7    | -0,4                         | -1,1    |
| продажа товаров на розничных рынках и ярмарках                                | 13,3              | 12,5    | 11,6    | -0,8                         | -0,9    |

*Примечание.* Рассчитано по [1].

За период 2009-2011 гг. наметились структурные сдвиги в составе оборота розничной торговли в пользу таких типов хозяйствующих субъектов Российской Федерации как организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства (+1,5 % в 2010 г. и +2,0 % в 2011 г.) и малые предприятия (+0,2 % в 2011 г.). Это можно связывать с тем, что население предпочитает совершать покупки в крупных супермаркетах, где можно приобрести товары, как продовольственного ассортимента, так и бытового назначения, а также в магазинах, близко лежащих от места проживания.

Тенденция роста оборота, как розничной торговли, так и оптовой торговли и платных услуг по России наблюдается из года в год, начиная с 2009 г. Влияние финансового кризиса негативно отразилось на деятельности предприятий всех отраслей. Так по сравнению с 2008 г. анализируемый показатель розничной торговли снизился на 5,1%, а платных услуг – на 2,5%. Однако по оптовой торговле наблюдается положительная динамика – соответственно на 2,0 %.

Таблица 3 – Сравнительный анализ динамики оборота розничной торговли, оптовой торговли и платных услуг по России за 2007-2011 гг.

| Годы | Оборот к предыдущему году (в сопоставимых ценах), % |                  |               |
|------|-----------------------------------------------------|------------------|---------------|
|      | розничной торговли                                  | оптовой торговли | платных услуг |
| 2007 | 116,1                                               | 109,5            | 107,7         |
| 2008 | 113,7                                               | 105,4            | 104,3         |
| 2009 | 94,9                                                | 102,0            | 97,5          |
| 2010 | 106,4                                               | 103,0            | 101,5         |
| 2011 | 107,0                                               | 105,4            | 103,2         |

*Примечание.* Рассчитано по [1].

Темпы роста оборота розничной торговли опережают темпы оборота оптовой торговли и платных услуг. Так, прирост анализируемого показателя розничной торговли в 2011 г. составил +7, 0%, а оборота оптовой торговли и платных услуг – соответственно +5,4 и +3,2%. Это свидетельствует о том, что розничная торговля развивается более быстрыми темпами по сравнению с другими отраслями.

Проведенный анализ оборота розничной торговли Российской Федерации за 2007-2011 гг. показал, что:

- оборот розничной торговли имеет положительную динамику;
- отмеченные периоды роста и спада произошли под влиянием различных факторов;
- намечены структурные сдвиги в составе оборота розничной торговли в пользу таких типов хозяйствующих субъектов Российской Федерации как организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, а также малые предприятия;
- темпы роста оборота розничной торговли опережают темпы оборота оптовой торговли и платных услуг.

Таким образом, в настоящее время розничная торговля действительно является активно развивающейся формой рыночного взаимодействия.

### **Список использованных источников**

1. Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

# **РОЛЬ РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Е.С. Степанова

Научный руководитель: д.э.н., профессор Т.П. Сацук

*ФГАОУ ВПО Сибирский федеральный университет*

*Торгово-экономический институт*

Современная экономика России такова, что любое предприятие, функционирующее на рынке, несет различные финансовые риски, в том числе и ценовые. Однако, стоит отметить, что чем ниже уровень риска, тем ниже шансы предприятия получить высокую прибыль. Таким образом, возникает необходимость введения такого инструмента регулирования, который бы мог снизить уровень риска для предприятия без возможности снижения прибыли. В настоящее время такие инструменты имеются на рынке деривативов. Таким образом задачей этой статьи является выявление роли деривативов в экономике России. Чтобы достичь этой задачи, были поставлены следующие цели:

- определение понятия деривативов;
- определение нормативного статуса этого финансового инструмента;
- определение факторов, которые способствовали развитию рынка

деривативов в России.

В упрощённом варианте можно выделить два вида рынков существующих в рыночной структуре России на данный момент: срочный и наличный рынки. Наличный рынок – тот вид рынка на котором расчеты за поставленный товар осуществляются немедленно. Срочный рынок, или рынок деривативов – в этом случае сделки исполняются в установленный в будущем срок.

Деривативы, или производные ценные бумаги, – это финансовые контракты, стоимость которых является производной от будущих цен на базовый актив, например, валюту, сырьевые товары, процентные ставки и фондовые индексы. [2]

Согласно российскому законодательству финансовый инструмент, производный от базисного не признается ценной бумагой. В понятийном аппарате российского законодательства не существует понятия срочной сделки. Однако основополагающее понятие рынка всех производных инструментов можно определить с помощью существующих понятий. Нормативное определение термина "сделка" содержится в ст.153 ГК РФ: "сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей". [1]

Нормативное определение понятия "договор", соответствующее российской юрисдикции, приводится в ст. 420 ГК РФ, где установлены общие правила, регулирующие договорные отношения.

Из всех видов договоров экономическому содержанию срочной сделки соответствует договор купли/продажи, определяемый ст. 454 ГК РФ. Согласно п. 1 этой статьи по договору купли/продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а последняя обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).[3]

Изначально возникновение деривативов было связано с товарно-сырьевой продукцией, которая является их базисным активом и в наши дни, однако теперь базисным активом могут являться различные индикаторы и финансовые инструменты. Деривативы являются своеобразной страховкой от повышения цен в будущем. Однако если цена снизится, то покупать товар или услугу всё равно придется по старой цене.

Нельзя не отметить, что компании крупного и среднего бизнеса на западе активно используют деривативы для оптимизации финансовых потоков и управления ценовыми рисками. В современной российской экономике многие компании используют форвардные фьючерсные сделки для получения прибыли. Рынок кредитных деривативов является одной из наиболее быстро растущих частей рынка деривативов. Нельзя не отметить тот факт, что различные участники рынка по разному воспринимают риски. Одни организации могут с беспокойством относиться к кредитным рискам, у других вызывает большую озабоченность риск ликвидности. Кредитные деривативы являются таким инструментом, который позволяет равномерно распределить нагрузку между участниками финансового рынка.

Одной из проблем развития кредитных деривативов в России является непрозрачность заёмщиков, тот факт, что банки уделяют внимание отдельным кредитам, а не всему кредитному портфелю в целом и одним из самых важных условий является то обстоятельство, что отсутствует четкая нормативно-правовая база для этого финансового инструмента.

Вследствие отсутствия четкого определения деривативов в законодательстве возникает проблема его отражения на счетах бухгалтерского учета. Внести оценку деривативов в бухгалтерский баланс можно будет лишь в случае официального признания деривативов ценными бумагами. В этом случае для сбора информации о деривативах можно открыть счет 64 «Расчеты по производным ценным бумагам» со следующей аналитикой по субсчетам:

64/1 «Расчеты по форвардным сделкам»;

64/2 «Расчеты по фьючерсным сделкам»;

64/3 «Своп-сделки».

Таким образом, совершенствование законодательства в сфере производных финансовых инструментов положительно скажется на экономике. Внесение дополнительных изменений в действующее законодательство обеспечит защиту участников срочных сделок. Введение понятия срочных сделок в законодательство создало бы предпосылки для развития и

нормального функционирования рынка производных финансовых инструментов.

### **Список использованных источников**

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации : ч. 1-4 : по состоянию на 1 февр. 2010 г. – М. : КноРус, 2010. – 544 с.
- 2 Петренко Е. В. Зачем деривативы реальной экономике? / Е. В. Петренко // Молодой ученый. – 2012. – №10. – С. 145-147.
- 3 Кузнецова Л. Деривативы в экономическом пространстве России: вопросы терминологии/ Л. Кузнецова// РЦБ. – 2006. – №7.

## **ВЛИЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ**

Хохлова А.В., Стародуб В. А., Шовхалов Ш. А.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Одной из наиболее актуальных проблем в России является проблема алкоголизма. Ее отличительной особенностью является то, что практически по всем основным параметрам она приобрела необычайно острый характер по сравнению с прошлыми годами. В связи с этим в настоящее время в нашей стране предпринимаются существенные шаги по регулированию производства и оборота алкогольной продукции. К примеру, была разработана программа «Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкоголем и профилактике алкоголизма среди населения РФ на период до 2020 года»[1].

Целью работы является проведение анализа влияния производства и потребления алкоголя на социальное развитие страны. Для её реализации были поставлены следующие задачи:

- 1) Проанализировать поступление денежных средств в бюджеты различных уровней от алкоголя по странам;
- 2) Исследовать динамику потребления алкоголя по странам;
- 3) Провести анализ взаимосвязи алкоголя с показателями социального развития страны;
- 4) Предложить возможные варианты решения проблемы.

Известно, что государство получает прибыль от продажи алкоголя, которая сравнима, а иногда и превышает прибыль других участников процесса (производителей и торговых фирм).

Таблица 1- Уровень налогообложения по странам мира, %

| Страна         | НДС  | Акцизы  |         |          |
|----------------|------|---------|---------|----------|
|                |      | На пиво | На вино | На водку |
| Чехия          | 5    | -       | 0       | -        |
| Россия         | 20   | 4       | 3       | 35       |
| Украина        | 20   | 20      | 50      | 85       |
| Ирландия       | 21   | 20,4    | 22,5    | 41,3     |
| Франция        | 16,9 | 8,8     | 3,1     | 33,2     |
| Германия       | 16   | 6,6     | 0       | 13,8     |
| Великобритания | 17,5 | -       | -       | -        |
| Швейцария      | 7,5  | -       | 0       | -        |
| Испания        | 16   | 6,18    | 0       | 22,3     |
| Финляндия      | 22   | 38      | 36      | 67       |
| Нидерланды     | 19   | 20      | 9,4     | 45,8     |
| США            | 8    | -       | -       | -        |
| Италия         | 20   | 11      | 0       | 20       |
| Аргентина      | -    | 8       | 20      | 20       |
| Канада         | 19   | -       | -       | -        |
| Швеция         | 26   | 25,9    | 33,8    | 67,1     |
| Иордания       | 13   | 200     | 200     | 200      |
| Бразилия       | 25   | -       | -       | -        |
| КНР            | 14   | 8       | 10      | 25       |
| Израиль        | 18   | -       | -       | -        |
| Япония         | 5    | 46,5    | -       | 22,8     |
| Индия          | -    | 12,1    | -       | 40,6     |

В табл. 1 приведена статистическая информация о налогообложении по странам мира за 2009 год. В качестве налога в исследовании фигурирует налог на добавленную стоимость (НДС) и акциз (в процентах от розничной цены). Самый большой налог НДС в Швеции – 26,0%, а самый малый – в Чехии, Японии – 5,0%.

Больше всего акцизов взимается на пиво, вино и водку (продуктов спиртосодержащих) в Иордании 200,0%. Акциз на пиво наименьший в России – 4,0%, на вино в Чехии, Германии, Италии, Испании и Швейцарии – 0,0%; на водку – в Германии 13,8%. В то же время в странах, где есть монополия на продажу алкогольной продукции (Финляндия, Швеция), налоги на крепкие спиртные напитки высоки. В России (налоги на все алкогольные напитки, кроме водки (крепких спиртных напитков) находятся на низком уровне, а акциз на водку – ниже, чем в некоторых европейских странах (Испания, Италия, Германия, Франция) [6].

По данным Федерального казначейства, за 2012 год поступления в бюджет Российской Федерации от уплаты акциза на спиртные напитки

составили 250 миллиардов рублей. По сравнению с аналогичным показателем пятилетней давности наблюдается его увеличение в два раза. Это связано с тем, что начиная с 2010 года акцизы на спиртные напитки повысились на 24 %. При этом, нами не учитываются поступления в бюджет по налогу на прибыль, ЕСН и другие, связанные с алкогольной продукцией.

Рассмотрим объем потребления алкоголя в литрах чистого этанола на душу населения в некоторых странах мира (Таблица 1).

Таблица 2 - Потребление алкоголя в литрах чистого этанола на душу населения за 2012 год (в возрасте 15 лет и старше)

| Страна            | Общее потребление 2003 | Общее потребление 2012 | Континент | Религия        |
|-------------------|------------------------|------------------------|-----------|----------------|
| Чехия             | 16,21                  | 16,45                  | Европа    | христианство   |
| Россия            | 15                     | 15,76                  | Европа    | христианство   |
| Украина           | 8,3                    | 15,6                   | Европа    | христианство   |
| Ирландия          | 14,45                  | 13,39                  | Европа    | христианство   |
| Франция           | 13,39                  | 13,3                   | Европа    | христианство   |
| Португалия        | 12,49                  | 12,45                  | Европа    | христианство   |
| Германия          | 12,89                  | 11,81                  | Европа    | христианство   |
| Великобритания    | 10,39                  | 11,67                  | Европа    | христианство   |
| Швейцария         | 11,53                  | 10,56                  | Европа    | христианство   |
| Испания           | 12,25                  | 10,22                  | Европа    | христианство   |
| Япония            | 6,7                    | 8,03                   | Азия      | буддизм        |
| КНР               | 5,68                   | 4,21                   | Азия      | буддизм        |
| Израиль           | 2,1                    | 2,89                   | Европа    | иудаизм        |
| Индия             | 0,41                   | 0,55                   | Азия      | индуизм, ислам |
| Саудовская Аравия | 0,15                   | 0,25                   | Азия      | ислам          |
| Иран              | 0,17                   | 1,02                   | Азия      | ислам          |
| Йемен             | 0,01                   | 0,02                   | Азия      | ислам          |
| Сомали            | -                      | 0,1                    | Азия      | ислам          |
| Пакистан          | 0,04                   | 0,06                   | Африка    | ислам          |

Самый низкий уровень отмечается в странах с исламской религией. Рост потребления алкоголя в мире связан с влиянием европейских стран, в частности Великобритании, Франции, Испании, Португалии, Нидерланды, Италии, на свои бывшие колонии. Максимальное потребление алкоголя приходится в основном на развитые европейские, а также развивающиеся страны с неблагоприятными климатическими условиями или находящимися под влиянием западных стран (бывшие колонии) [6]. Россия входит в тройку стран

с высоким уровнем потребления абсолютного алкоголя на душу населения – 15,76 л.

Кроме этого, в странах, где больше всего потребление алкогольной продукции (Чехия, Ирландия, Франция, Германия, Испания, Россия), цены находятся либо на низком уровне, либо на среднем. Очевидно, что доступность алкогольной продукции является одной из причин высокого потребления алкоголя и всех негативных последствий, связанных с ней. Таким образом, на потребление алкоголя влияют культурные и экономические аспекты.

В связи с тем, что в нашей стране не ведется алкогольная статистика, невозможно проследить конкретную динамику производства и потребления алкоголя, поэтому возьмем приблизительные усредненные данные различных сайтов (рис. 1).

На рисунке 1 видно, что с 1995 по 2011 год произошел рост потребления алкоголя в стране более чем в 2 раза. Наибольшее значение данного показателя было зафиксировано в 2011 году и составило 18 литров чистого спирта на человека. С 1995 по 2000 год наблюдалось максимальное увеличение потребления алкоголя с 8,8 до 16 литров (почти в 2 раза). Сокращение потребления алкоголя в 2012 году по сравнению с предыдущим, может быть связано с введением запрета на продажу спиртных напитков с содержанием алкоголя выше 5 градусов после 23.00.

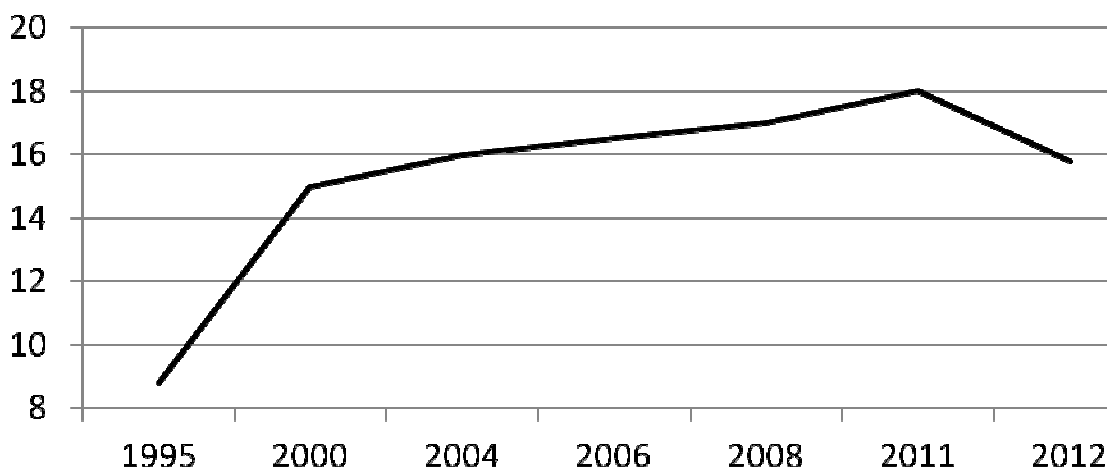


Рис. 1 – Динамика потребления алкоголя в России за 1995-2012 гг., литр/чел.

Основной вклад алкоголя в российскую сверхсмертность характеризуется следующими данными: в России с алкоголем связаны 19% смертей от сердечнососудистых заболеваний (включая инфаркты и инсульты), 61% смертей от внешних причин, включая 67% убийств, 50% самоубийств, 68% смертей от цирроза печени и 60% от панкреатит. С алкоголем также связаны значительная часть смертей от пневмонии и туберкулеза. Наконец, алкоголь, будучи канцерогеном, является причиной определенной доли смертей от рака органов системы пищеварения [2].

Мощным прогностическим фактором уровня смертности в России является производство и потребление этилового спирта (рис. 3).

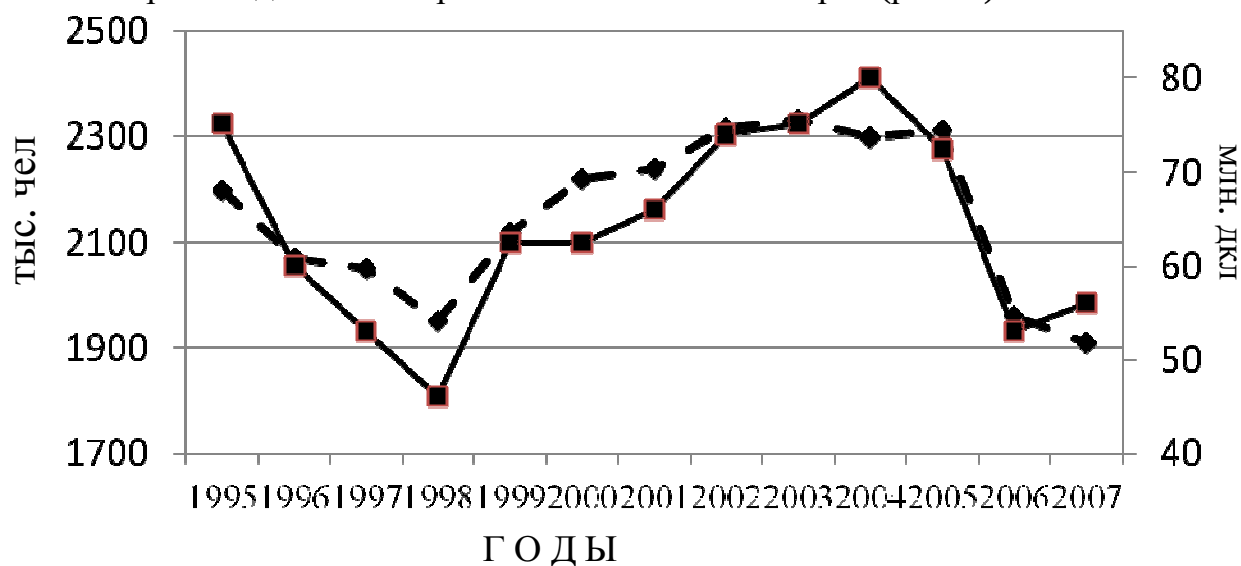


Рис. 3 – Динамика производство этилового спирта и смертности населения в России за 1995-2007 гг, %:  
(—) – производство алкоголя;  
(-- --) – смертность населения.

В связи с подтверждением существующей проблемы был проведен опрос молодого населения в возрасте от 18 до 30 лет, на вопрос «Употребляете ли вы алкоголь?». Были получены следующие результаты (опрос респондентов от 18 до 30 лет) (рис.4).

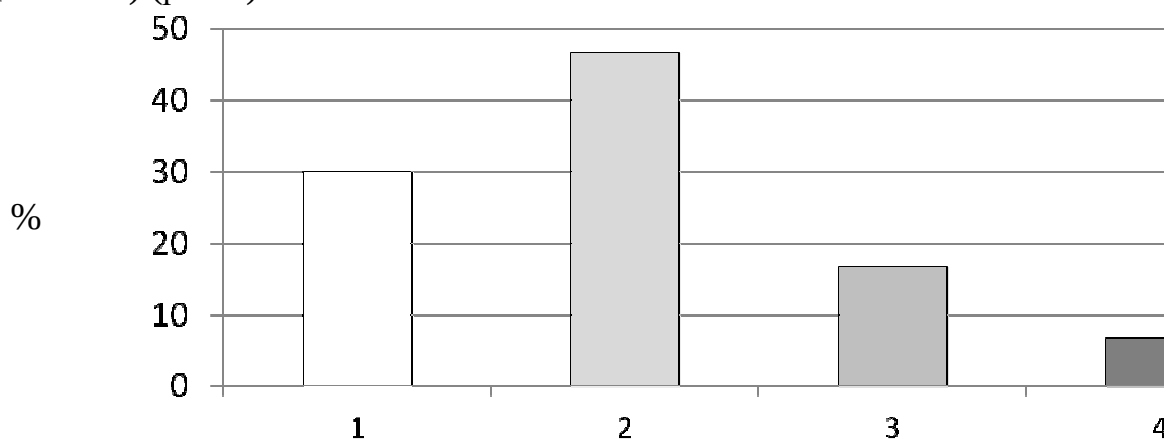


Рис. 4 – Потребление алкоголя  
1 – часто употребляют; 2 - редко, по праздникам  
3 – не употребляют; 4-не пробовали

Данные опроса подтверждают актуальность данной проблемы, т.к. 77,5 % опрошенных употребляют алкоголь.

Таким образом, злоупотребление алкоголем – одна из проблем российского общества, которая отражается в росте преступности, насилия,

сиротства, ухудшении здоровья, инвалидизации. Все это приводит не только к гуманитарному кризису, но и к разорительному экономическому ущербу.

Все это доказывает необходимость участия государства в регулировании производства и оборота алкогольной продукции.

Проблемы негативных последствий производства и оборота алкогольной продукции имеются во многих государствах, следовательно, антиалкогольную политику следует рассматривать с учетом опыта других стран и специфики определенного региона. Можно предложить следующие варианты решения данной проблемы:

- Увеличить цены на алкогольную продукцию;
- Использование предупредительных этикеток на алкогольной продукции;
- Лишать водительских прав пожизненно;
- Лишать права занимать определенные должности;
- Ограничить продажу алкоголя на заправочных станциях, что поможет снизить пьянство за рулем.

### **Список использованных источников**

1. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2009 N 2128-р «О Концепции реализации государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения РФ на период до 2020 года».

2. Злоупотребление алкоголем в Российской Федерации: социально-экономические последствия и меры противодействия / Доклад Общественной палаты Российской Федерации.

3. Показатели потребления алкоголя во всём мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.narkologia.info/world.htm>.

4. Анализ данных потребления алкоголя и показателей болезненности и заболеваемости алкоголизмом и алкогольными психозами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.28.rosпотреbnadzor.ru/activity/?p=1557>.

5. Потребление алкоголя и здоровье россиян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polit.ru/article/2010/12/20/demoscope443>.

6. Анализ и прогнозирование производства и оборота алкогольной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=ar/sol>.

# **ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ: СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ И СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Элизбарян А.А., Поклонова Е.В.  
*ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»  
Торгово-экономический институт*

Современный интегрированный мир, по мнению многих аналитиков, характеризуется миграцией капиталов и его активным использованием. По сути, это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт существующего мирового хозяйства и международных экономических отношений. Поэтому можно говорить о том, что привлечение иностранного капитала в Россию и, в частности, в отдельные его регионы относится к стратегическим задачам правительства с целью ускорения экономического и технического прогресса; овладения передовыми методами организации работы; подготовки кадров, отвечающих требованиям мировой рыночной экономики и модернизации деятельности предприятий различных сфер.

Важно отметить, что инвестирование денежных средств в экономику другой страны является довольно рискованным мероприятием, тем не менее, западные специалисты включают Красноярский край в первую десятку регионов России по инвестиционной привлекательности для иностранных корпораций.

Целью данной статьи является изучение динамики и структуры иностранных инвестиций в Красноярский край на основе данных статистического учета за 2004-2011 гг. Для ее реализации решались такие задачи, как:

Раскрытие содержания понятия «иностранные инвестиции» с объяснением основных их направлений и выявлением специфических особенностей;

Изучение динамики объемов иностранных инвестиций по Красноярскому краю с целью формирования основных тенденций;

Исследование структурных сдвигов в рассматриваемом показателе по направлениям;

Анализ динамики и составных элементов прямых иностранных инвестиций как основного их направления.

О наличии благоприятного инвестиционного климата в стране, конкретном регионе можно судить по динамике иностранных инвестиций. Они представляют собой вложение капитала зарубежными инвесторами или филиалами отечественных предприятий в объекты предпринимательской деятельности на территории России с целью получения дохода. Вложения капитал могут быть различными, а именно денежные средства, акции, другие ценные бумаги; кредиты; технологии, машины, оборудование;

интеллектуальные ценности. В статистическом учете иностранные инвестиции группируются по трем направлениям: прямые, портфельные, прочие. Из их содержания следует, что для инвестируемой организации в частности и страны в целом, приоритетными должны являться прямые инвестиции, как дополнительный источник для развития, приобретения опыта зарубежных коллег и расширения капитала. Прочие и портфельные уже не предполагают по своей сути вложение в предприятие с целью его развития и получения в долгосрочной перспективе дохода.

В силу сказанного проведем анализ динамики иностранных инвестиций по данным не сплошного статистического учета по Красноярскому краю за 8-летний период (2004-2011гг.). Соответствующая аналитическая информация приведена в табл. 1.

Таблица 1 - Динамика объемов поступления иностранных инвестиций в Красноярский край за 2004-2011 гг.

| Годы                                 | Объем,<br>млн.<br>руб. | Абсолютное<br>изменение, млн. руб. |          | Темп<br>изменения, % |         | Темп прироста,<br>% |          | % ,<br>млн.<br>руб. |
|--------------------------------------|------------------------|------------------------------------|----------|----------------------|---------|---------------------|----------|---------------------|
|                                      |                        | БМ                                 | ЦМ       | БМ                   | ЦМ      | БМ                  | ЦМ       |                     |
| 2004                                 | 1 621,6                | х                                  | х        | 100                  | 100     | -                   | -        |                     |
| 2005                                 | 660,7                  | -960,9                             | -960,9   | 40,7                 | 40,7    | -59,3               | -59,3    | + 1,6               |
| 2006                                 | 146,1                  | -1 476, 0                          | -514,6   | 9,0                  | 22,1    | -91,0               | -77,9    | + 0,7               |
| 2007                                 | 12 343,0               | +10 722,0                          | +12197,2 | 7,6 р.               | 84,5 р. | + 6,6 р.            | + 83,5р. | + 0,1               |
| 2008                                 | 3 707,4                | + 2 085,8                          | -8 635,9 | 228,6                | 30,0    | +128,6              | -70,0    | -<br>12,3           |
| 2009                                 | 218,1                  | -1 404,0                           | -3 489,3 | 13,4                 | 5,9     | -86,6               | -94,1    | - 3,7               |
| 2010                                 | 743,0                  | -878,6                             | + 524,9  | 45,8                 | 3,4р.   | -54,2               | + 240,7  | + 0,2               |
| 2011                                 | 1 276,7                | -344,9                             | + 533,7  | 78,7                 | 171,8   | -21,3               | + 71,8   | + 0,7               |
| <b>В<br/>средне<br/>м за<br/>год</b> | <b>2 589,6</b>         | <b>-49,3</b>                       |          | <b>96,6</b>          |         | <b>-3,4</b>         |          | <b>-0,5</b>         |

Рассчитано по [3,4, 5]. Примечание:

- 1.) |%| - абсолютное наполнение одного процента динамики;
- 2.) Б. М. – базисный метод расчета (по отношению к 2004г);
- 3.) Ц. М. – цепной метод расчета (по отношению к предшествующему).

Из нее видно, что данный показатель за весь рассматриваемый период снизился на - 49, 3 млн. руб., со средним темпом изменения 96,6 %. Тем не менее, внутри данного динамического ряда наблюдаются интервалы с весьма значительным ростом иностранных инвестиций по сравнению с предшествующим годом. Среди них, например, 2007г. и 2010г. соответственно в размах более 84 и 3. Обращает на себя внимание крайне неустойчивая ситуация в Красноярском крае относительно притока внешнего инвестирования по годам. В разрезе лет также снижается абсолютное наполнение одного процента динамики. Так, если в начале анализируемого периода каждый процент соответствовал дополнительному объему инвестиций в размере +1,6 млн. руб., то к концу это значение составило всего лишь сумму +0,7 млн. руб. Имели место также и интервалы с сокращением объемов поступления внешних средств в экономику края. В цепном варианте анализа это года 2009г. и 2008г.

Для экономической оценки подобной динамики и углубления исследования нужно понимать, по каким направлениям были получены зарубежные инвестиции. Анализ структурных сдвигов изучаемого показателя сделаем на основе табл. 2. Из нее следует, что:

В нашем регионе явно прослеживается определенная неустойчивость динамики и структуры иностранных инвестиций;

За 8 лет их общий объем в Красноярском крае сократился на - 345 млн. руб. Такая ситуация связана только с отрицательной динамикой прямых инвестиций (по расчетам - 377 млн. руб.). Заметим, что иностранные инвестиции в регионе, формируется за счет группы прочих (более 85 %). Их пропорция варьировала существенно: от максимального в 2005 г. (99%) до минимального в 2010 г. (17%). Размах вариации составил 82%;

На второе место выдвигаются портфельные инвестиции: доля почти 13%. Надо сказать, что значение данного показателя определилось исключительной ситуацией в инвестировании края, которая сложилась в 2007 и 2010 гг., когда их пропорция была максимальной (более 17 и 63 %) в общем их объеме. В остальные годы их величина и структура не отличались значительными размерами.

Прямые инвестиции в регион по значимости занимают третье ранжированное место (средняя доля чуть более 2 %). Данное направление также характеризуется высокой изменчивостью значений, как по стоимостной, так и относительной формам значений.

Как выше отмечалось, первостепенную долю в общем притоке иностранных вложений должны занимать прямые. Однако по факту исследования в Красноярском крае наблюдается другая ситуация, к тому же, в динамике за восемь анализируемых лет наблюдается практически незаметная положительная динамика (+ 1 %). В связи с этим стоит особо изучить изменения в структуре за 2004-2011 гг. данного направления инвестирования. Информация отражена в аналитической табл. 3. Из нее следует, что основным видом прямых инвестиций являются взносы в капитал (в среднем 54 %).

Таблица 2 - Динамика объемов и структура иностранных инвестиций по направлениям в Красноярском крае за 2004-2011 гг.

| Направления иностранных инвестиций                                     | Г О Д Ы        |               |               |                     |                |               |               |               | Откл.<br>(+,-) | Среднее<br>значение<br>за 2004 -<br>2011гг. |
|------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------------------------------------|
|                                                                        | 2004           | 2005          | 2006          | 2007                | 2008           | 2009          | 2010          | 2011          |                |                                             |
| <b>1. Иностранные инвестиции<br/>всего, млн. руб.<br/>В том числе:</b> | <b>1 621,6</b> | <b>660,7</b>  | <b>146,1</b>  | <b>12<br/>343,3</b> | <b>3 707,4</b> | <b>218,1</b>  | <b>743,0</b>  | <b>1276,7</b> | <b>-344,9</b>  | <b>2 589</b>                                |
| 1.1 Прямые                                                             | 25,7           | 4,1           | 2,3           | 0,2                 | 108,3          | 99,1          | 142,3         | 42,26         | +16,56         | 53                                          |
| 1.2 Портфельные                                                        | 0,4            | 0,03          | 0,005         | 2 116               | 59,4           | 14,7          | 471,7         | 15,9          | +15,5          | 334                                         |
| 1.3 Прочие                                                             | 1 595,5        | 656,6         | 144           | 10<br>227,1         | 3 539,7        | 104,3         | 129,1         | 1218,7        | -376,8         | 2 201                                       |
| <b>2. Структура инвестиций по<br/>направлениям, %</b>                  | <b>100,00</b>  | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>       | <b>100,00</b>  | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>-</b>       | <b>100,00</b>                               |
| 2.1 Доля прямых                                                        | 1,58           | 0,62          | 1,57          | 0,00                | 2,92           | 45,44         | 19,15         | 3,31          | +1,73          | 2,04                                        |
| 2.2 Доля портфельных                                                   | 0,02           | 0,00          | 0,00          | 17,14               | 1,60           | 6,74          | 63,49         | 1,25          | +1,22          | 12,93                                       |
| 2.3 Доля прочих                                                        | 98,39          | 99,38         | 98,43         | 82,86               | 95,48          | 47,82         | 17,38         | 95,46         | -2,93          | 85, 03                                      |

Рассчитано по [3, 4, 5].

Таблица 3 - Динамика объемов и структура прямых иностранных инвестиций по источникам в Красноярском крае за 2004-2011 гг., млн. руб.

| Источники прямых иностранных инвестиций                              | Г О Д Ы       |               |               |               |               |               |               |               | Откл.<br>(+,-) | Среднее<br>значение |
|----------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------------|
|                                                                      | 2004          | 2005          | 2006          | 2007          | 2008          | 2009          | 2010          | 2011          |                |                     |
| <b>1. Прямые инвестиции<br/>в том числе:</b>                         | <b>25,7</b>   | <b>4,1</b>    | <b>2,3</b>    | <b>0,2</b>    | <b>108,3</b>  | <b>99,1</b>   | <b>142,3</b>  | <b>42,26</b>  | <b>+16,56</b>  | <b>53,0</b>         |
| 1.1 Взносы в капитал                                                 | -             | 0,2           | -             | 0,2           | 58,6          | 84,2          | 55,1          | 29,2          | +29,2          | 28,4                |
| 1.2 Кредиты, полученные от<br>зарубежных совладельцев<br>организаций | 25,7          | 3,9           | 2,3           | -             | 32,2          | 14,8          | 11,4          | 13            | -12,7          | 12,9                |
| 1.3 Прочие прямые инвестиции                                         | -             | -             | -             | -             | 17,5          | 0,1           | 75,8          | 0,06          | +0,06          | 11,7                |
| <b>2. Структура инвестиций по<br/>типам, %</b>                       | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b>  | <b>100,00</b>       |
| 2.1 Доля взносов в капитал                                           | -             | 4,88          | -             | 100,00        | 54,11         | 84,96         | 38,72         | 69,10         | +69,1          | 53,62               |
| 2.2 Доля кредитов, полученных<br>от зарубежных совладельцев          | 100,00        | 95,12         | 100,00        | -             | 29,73         | 14,93         | 8,01          | 30,76         | -69,24         | 24,35               |
| 2.3 Доля прочих прямых<br>инвестиций                                 | -             | -             | -             | -             | 16,16         | 0,10          | 53,27         | 0,14          | +0,14          | 22,03               |

Рассчитано по [3,4,5].

Именно объем этого вида повлиял на увеличение размера прямых зарубежных вложений, с ростом за восемь лет на + 69%. Стоит отметить, что ровно на такой же процент уменьшился объем кредитов от иностранных совладельцев. Они занимают второе место в объеме прямого инвестирования со средней пропорцией на уровне 24,4%. Наконец, на последней позиции по весомости находятся прочие прямые инвестиции (чуть более 22% в среднем значении в анализируемом периоде). Они дают небольшой рост в составе анализируемого результативного показателя (+0,14%). Это говорит о том, что во времени растет желание инвесторов непосредственно участвовать в развитии предприятий Красноярского края.

Таким образом, обобщая проведенный анализ динамики и структуры иностранных инвестиций в Красноярском крае за 8 лет можно заключить:

1) В регионе в рассматриваемом периоде снизился объем зарубежных вложений. Отрицательная динамика начала прослеживаться в 2009 г. по сравнению с предшествующими периодами. Данный факт является характеристикой недостаточного вниманием органов власти региона к его инвестиционной привлекательности, неверное позиционирование в рамках интеграции экономик, отсутствием реальных практических мер в данной области, несмотря на ежегодно проводимые экономические форумы;

2) Приоритетную долю в объеме иностранных инвестиций в Красноярском крае занимают прочие их виды, в то время как эту позицию должны занимать прямые зарубежные вложения. Данный структурный сдвиг является в определенной мере тревожным сигналом, требующим принятия долгосрочных корректирующих управленческих решений. Это связано с тем, что к прочим инвестициям относятся кредиты, полученные от зарубежных организаций и стран-инвесторов. Такой вид вложений не должен быть основным;

3) Среди прямых иностранных инвестиций лидирует вид «взносы в капитал» и далее по убыванию «кредиты» и «прочие прямые».

#### **Список использованных источников**

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org>;
2. Данные федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
3. Красноярский краевой статистический сборник 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ias-stat.ru>;
4. Красноярский краевой статистический сборник 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ias-stat.ru>;
5. Красноярский краевой статистический сборник 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ias-stat.ru>;
6. Международные экономические отношения: учебник для ВУЗов/ под ред. Е.Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

## СОДЕРЖАНИЕ

### **Секция 1. «Оценка состояния и проблемы реформирования бухгалтерского учета и налогообложения»**

**Васильева О.О., Гостева М.С.**

Проблемы отражения в учете операций по договору РЕПО.....3

**Гуськова Н.**

Проблемы учета и оценки материально-производственных запасов.....7

**Дворникова Е.А.**

Теоретические аспекты интерпретации категории «прибыль».....11

**Злобин А.М.**

Отражение в балансе непокрытых убытков – парадоксальность методологии составления отчетности.....16

**Конохова М.А.**

Отдельные проблемы учета и отражения в отчетности товарных потерь.....18

**Кузнецова К.С.**

Учет совместной деятельности по правилам российских и международных стандартов.....22

**Кухальская Н.К., Елгина Е.А.**

Системный подход как направление методологии аудиторской деятельности.....28

**Пакшина Т.П., Бондаревич А.В.**

Проблемы учета товарных потерь.....31

**Пакшина Т.П., Панасюгина Л.Ф.**

Роль маркетинговой политики в учете торговых скидок.....37

**Сацук Т.П., Малачева Е.В.**

Некоторые аспекты формирования учетной политики в соответствии с российскими и международными стандартами.....43

**Селиванова Е.В.**

Использование доказательств при проведении обзорной проверки.....45

**Смык К.С.**

Переход к ведению бухгалтерского учета для организаций оптовой торговли применяющих УСН.....51

## **Секция 2. Теоретические и методические проблемы экономического анализа, статистики и финансов**

**Бабанова Ю. А., Шовхалов Ш. А.**

Этика в коммерческой деятельности.....56

**Верещагина К.Ю., Оганнисян М.А., Микова Е.С.**

Сравнительный анализ демографической ситуации в России и Красноярском крае.....59

**Задорожная В.А., Поклонова Е.В.**

Оборот товаров Красноярского края: динамика видов и вектор развития.....63

**Каретников К.**

Проблемы нефтяной отрасли России и возможные пути их решения.....70

**Краус Е.Н., Хмелевская О.М.**

Деловая активность предприятия как фактор формирования его инвестиционной привлекательности.....73

**Лапина А.С., Микова Е.С.**

Проблема нехватки детских дошкольных учреждений в Красноярском крае: анализ, причины обострения и методы решения.....79

**Максимова И.Ю.**

О целесообразности исследования состояния предприятия на предмет чистого кредитования/заимствования .....83

**Осипова Е.А.**

Прогнозирование финансовых результатов.....86

**Прокопцева Ю.А.**

Финансовые ресурсы предприятия: теоретический анализ категории.....92

**Пустовая Е. А., Шахова Н. С., Шовхалов Ш. А.**

Понятие эффективности деятельности коммерческой организации.....96

**Сметанина Н. С.**

Анализ динамики оборота розничной торговли Российской Федерации.....100

**Степанова Е.С.**

Роль рынка деривативов в современной экономике России.....104

**Хохлова А.В., Стародуб В. А., Шовхалов Ш. А.**

Влияние производства и потребление алкогольной продукции на социальное развитие страны.....106

**Элизбарян А.А., Поклонова Е.В.**

Иностранные инвестиции в Красноярском крае: статистическая оценка динамики развития и структурных изменений.....112