

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
"САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"
(СПБГЭУ, ИНЖЭКОН)
Филиал в г. Кизляре



БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Филиал в г. Кизляре

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В
РФ

Материалы Всероссийской научно-практической конференции сту-
дентов

11 апреля 2016 года

г. Кизляр - 2016

Утверждено Редакционно-издательским советом СПбГЭУ

Ответственный и научный редактор:

доктор экономических наук, профессор Алибеков Ш.И.

Редакционная коллегия:

к.э.н., профессор Нагиев Р.Н., д.э.н., профессор Алибеков Ш.И., д.э.н., профессор Соколов В.Я., д.э.н., профессор Ивашкевич В.Б., д.э.н., профессор Конопляник Т.М., к.э.н., доцент Сижажева С.С., ст. преподаватель Труфанова В.Н., к.э.н., доцент Гедгафова И.Ю.

Развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита в РФ: Материалы Всероссийской научно-практической конференции 11 апреля 2016 года.- Кизляр, 2016.-198с.

Сборник содержит материалы Всероссийской научно-практической конференции 11 апреля 2016 года организованной филиалом Санкт-Петербургского государственного экономического университета в г. Кизляре.

В сборнике представлены доклады, статьи, выступления, посвященные актуальным проблемам бухгалтерского учета, анализа и аудита в современных условиях с историческим и правовым аспектам модернизации в соответствии МСФО

Издание предназначено для учетных работников, преподавателей, докторантов, аспирантов, студентов экономических и правовых специальностей.

©СПбГЭУ, 2016

Абазехова М.
магистрант 2 года обучения КБГУ
Шадова Э.
магистрант 2 года обучения КБГУ

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ВИД ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Чтобы глубже понять сущность контроля как важной управленческой категории, раскрыть механизм функционирования выражаемых ею отношений, выявить специфические особенности различных ее составляющих, необходимо его классифицировать. Внутренний контроль можно классифицировать более чем по 20 различным признакам. Однако среди множества признаков выделяют три главных.

Первый и самый важный классификационный аспект внутреннего контроля — формальный. В экономической литературе на данный момент нет общепринятого определения понятия формы внутреннего контроля и общепризнанных выделений его форм по сравнению, например, с формами бухгалтерского учета - мемориально-ордерная, журнально-ордерная, автоматизированная, упрощенная.

В качестве форм внутреннего контроля организации чаще всего выделяют внутренний аудит и структурно-функциональную форму внутреннего контроля.

Выбор формы внутреннего контроля зависит от:

- сложности организационной структуры;
- правовой формы;
- видов и масштабов деятельности;
- целесообразности охвата контролем различных сторон деятельности;
- отношения руководства организации к контролю. [1]

Организация внутреннего контроля в форме внутреннего аудита присуща крупным и некоторым средним организациям, в основном обладающим следующими особенностями:

- усложненной оргструктурой - дивизиональная, матричная или конгломератная структура организации;
- многочисленностью филиалов, дочерних компаний;
- разнообразием видов деятельности и возможностью их кооперирования;
- стремлением органов управления получать достаточно объективную и независимую оценку действий менеджеров всех уровней управления.

Кроме задач чисто контрольного характера внутренние аудиторы могут решать задачи экономической диагностики, выработки финансовой

стратегии, маркетинговых исследований, управленческого консультирования.

Внутренний аудит, по определению международного Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), это деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. [4]

Главной целью внутреннего аудита является совершенствование деятельности организации. В литературе часто можно встретить утверждение, что основными задачами внутреннего аудита являются выявление ошибок и нарушений для последующих организационных выводов и применение мер по наказанию виновных лиц.

В действительности это скорее функции ревизии. Ключевыми же задачами внутреннего аудита является обнаружение и оценка рисков, нахождение слабых сторон в работе компании и, на основе полученных данных, внесение рекомендаций, позволяющих снизить риски и повысить как эффективность отдельных участков бизнеса, так и в целом по предприятию.

Другой важной целью внутреннего аудита является помощь персоналу организации плодотворно выполнять свои функции. Речь идет о том, что внутренние аудиторы предоставляют управленческому аппарату предприятия данные анализа, оценки, рекомендации и прочую необходимую информацию, полученную в результате глубокого анализа работы тех или иных участков предприятия для принятия краткосрочных решений и контроля над соблюдением выполнения бизнес-плана.

Внутренний аудит является относительно новой системой контроля и имеет следующие особенности:

- 1) проводится внутри компании работниками отдела внутреннего аудита (аудиторами);
- 2) данное подразделение вводится по инициативе руководства предприятия;
- 3) информация, полученная в результате внутреннего аудита, предназначена для управленческих нужд администрации фирмы;
- 4) расходы, связанные с содержанием внутреннего аудита, берет на себя сама организация.

В ходе развития внутреннего аудита как органа внутрифирменного контроля, в разные периоды времени перед ним ставились различные задачи. В настоящее время выделяют 5 задач внутреннего аудита в компаниях:

- 1) оценка соблюдения процедур;
- 2) оценка составляющих внутреннего контроля;
- 3) содействие менеджменту в совершенствовании и ре-инжиниринге бизнес-процессов;
- 4) помощь в реализации принятой стратегии бизнеса;

5) предоставление гарантий и консультаций заказчикам (клиентам) внутреннего аудита. [2]

Проанализировав вышеизложенное, следует сделать вывод, что *внутренний аудит является самым широким, многоликим и современным органом контроля, который помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности управления рисками, контроля и системы корпоративного управления.* Так понимается внутренний аудит в лучшей международной практике. Именно с таким пониманием сегодня работают уже многие внутренние аудиторы, практикующие в России.

В современных реалиях выделяют два вида аудита: внутренний и внешний. Важно понимать функциональную принадлежность этих видов аудита, ведь перед каждым из них стоят различные задачи, они обладают обособленным кругом потребителей и клиентов.

Внешний аудит проводится независимой аудиторской фирмой (аудитором) с экономическим субъектом на договорной основе главным образом с целью объективной оценки достоверности бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также оказания консультационных услуг администрации. Внешний аудит не зависит от проверяемой организации в выражении своего профессионального мнения. Несмотря на то, что заказчиком проверки отчетности обычно выступает само предприятие, внешний аудит выполняет свою работу в интересах внешних пользователей информации: акционеров, кредиторов, учредителей, банков, налоговых органов и иных физических и юридических лиц. Объяснением этому является то, что результаты проверки, полученные в ходе внешнего аудита, дают полную информацию о финансовом положении компании, ее платежеспособности.

Внутренний аудит выступает по отношению к внешнему аудиту важным элементом оценки качества информационной базы предприятия. В процессе проверки, внешние аудиторы опираются на данные внутреннего аудита. В случае, если орган внутреннего контроля функционирует эффективно, его информационная база может быть использована внешним аудитором. Однако, в случае некачественной работы СВА, внешний аудитор может предложить пути совершенствования работы внутреннего аудита. Подобный сценарий отношений двух органов является взаимовыгодным, поскольку использование данных внутренних аудиторов позволяет внешним аудиторам снизить затраты времени на проверку и уменьшить выборку. Однако такое доверие не подразумевает разделения или уменьшения ответственности внешнего аудитора за достоверность и точность аудиторского заключения. Доля доверия также не может быть полноценной по той причине, внутренний аудит является структурным подразделением владельца компании.

Органом, которому подчиняется отдел внутреннего аудита является совет директоров, представляющий интересы собственника.

У нас же внутренний аудитор представляется скорее ревизором или «минимизатором» налоговых рисков: от него ждут информацию о злоупотреблениях, о возможных претензиях внешних аудиторов или налоговых инспекторов, он отвечает за получение положительного заключения и отсутствие штрафов. Поэтому и подчиняется он зачастую главному бухгалтеру или финансовому директору. Хотя этот имидж постепенно меняется, особенно в крупных холдингах, которых западные партнеры, да и сама жизнь заставляют менять представление о внутреннем аудите. То есть многие наши передовые предприятия уже имеют или формируют службы внутреннего аудита, работающие по принятой на западе модели.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что, безусловно, компании, решившейся на создание службы внутреннего аудита, придется преодолевать разнообразные трудности. Однако, если их удастся преодолеть, компания получит не только реальную возможность повысить эффективность управления, но и другие преимущества.

Список литературы

1. Андреев В.Д., Черемшанов СВ. Система внутривозвратного контроля: основные понятия // Аудиторские ведомости. - 2004 г. — № 2.
2. Бурцев В.В. Организация внутреннего аудита // Финансовый аудит. – 2005. – №6.
3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. — М.: «Экзамен», 2003, ст.66.
4. Об аудиторской деятельности в РФ. Федеральный закон РФ от 30 декабря 2008г. № 307-ФЗ. [Электронный ресурс] // Консультант плюс.-2012.
5. Информационный материал Международного Института внутренних аудиторов, США, штат Флорида, 2001 г, ст.106.

Дагестанский государственный университет
народного хозяйства, факультет «Бухгалтерский учет и аудит», студентка
3к., 1гр.

Абдулатипова К.А.

научный руководитель к.э.н. доц.

Исаева Д.Г.

ПБУ 10/99 - РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением

и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.¹

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, расходами по обычным видам деятельности считаются расходы, осуществление которых связано с этой деятельностью.

Расходы, осуществление которых связано с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим расходам.²

(в ред. [Приказа](#) Минфина России от 18.09.2006 N 116н)

Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений.

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то расходы, принимаемые к бухгалтерскому учету, определяются как сумма оплаты и кредиторской задолженности (в части, не покрытой оплатой).

Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется исходя из цены и условий, установленных договором между организацией и поставщиком (подрядчиком) или иным контрагентом. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины оплаты или кредиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет расходы в отношении аналогичных мате-

¹ <http://base.garant.ru/12115838/>

² <http://www.buhgalteria.ru/spravochnik/helppbu/35184/>

риально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

При оплате приобретаемых материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки платежа, расходы принимаются к бухгалтерскому учету в полной сумме кредиторской задолженности.

Величина оплаты и (или) кредиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок (накидок).

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Для целей формирования организацией финансового результата деятельности от обычных видов деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих расходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды, с учетом корректировок, зависящих от особенностей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров.

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг пол-

ностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

Список использованной литературы

<http://base.garant.ru/12115838/>

<http://www.buhgalteria.ru/spravochnik/helppbu/35184/>

Абдулгасанова У.А.

Шиукашвили Т.Т.

Филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в г. Кизляре

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Продукция и услуги, как и люди, имеют свой жизненный цикл. Продолжительность жизненного цикла существенно меняется от 3–6 месяцев для некоторых моделей телефонов и ноутбуков, до сотен лет, как в случае, например, с биноклями. Жизненный цикл продукта делится на четыре основных этапа, на каждом этапе реализуются различные цели и намерения компании.

Цена является основной переменной величиной в течение жизненного цикла продукта. В зависимости от структуры рынка и спроса на разных этапах жизненного цикла будут применяться различные стратегии ценообразования. Четыре этапа жизненного цикла и целесообразные ценовые стратегии описаны ниже.

Этап ввода. Когда продукт впервые выходит на рынок, спрос бывает низким, и обычно необходимы значительные рекламные расходы для того, чтобы привлечь внимание потребителей на продукт. Цель заключается в том, чтобы утвердить продукт на рынке, то есть достичь определенной критической массы в течение определенного периода времени. Критическая масса – это объем продаж, который необходимо достичь с тем, чтобы обеспечить жизнеспособность продукта в среднесрочной перспективе. В зависимости от характера продукта стратегия цены проникновения (политика низкой цены для проникновения на рынок) может быть принята в целях быстрого достижения критической массы. С другой стороны, можно применить политику, называемую «снятием сливок» (установление высоких вступительных цен на новую продукцию) направленную на тех поку-

пателей, которые хотят получить самые новые продукты, например, плазменные телевизоры.

Этап роста. После успешного преодоления этапа ввода продукт вступает в фазу роста, где происходит устойчивый и часто стремительный рост спроса. Затраты на единицу падают в силу эффекта масштаба при росте объема производства. На данном этапе цель заключается в том, чтобы получить значительную долю рынка и, возможно, даже стать лидером рынка. На этапе роста легче получить долю рынка, поскольку рынок растет, и увеличение доли может достигаться не только за счет отвлечения продаж у компании-конкурента. На более зрелом рынке долю необходимо отвоевывать у компаний-конкурентов, и их реакция может быть враждебной, поскольку они будут стремиться сохранить свои позиции на рынке. На этапе роста конкуренты выходят на рынок, но некоторые из них не доживут до этапа зрелости. Несмотря на то, что продукция выводится на растущий рынок в условиях конкуренции, и устанавливаемые цены, относительно низкие с целью получения доли рынка, этап роста обычно наиболее прибыльный для компании.

Этап зрелости. На данном этапе рост спроса замедляется, поскольку продукт становится массовым. Кривая спроса становится более ровной и впоследствии начинает снижаться. По мере достижения фазы зрелости компания становится заинтересованной в минимизации эластичности. Необходима дифференциация продукции для того, чтобы сохранить положение компании на рынке. Также следует искать новых потребителей продукции, чтобы сохранить высокий уровень спроса. Обычно на этапе зрелости, прибыль меньше, чем на этапе роста.

Этап спада. Когда рынок достигает состояния насыщения, кривая спроса начинает снижаться. На фоне снижения активности рынка начинаются ценовые войны, поскольку компании, производящие продукцию, спрос на которую эластичен, стремятся сохранить максимальную загрузку своих производственных мощностей. Прибыль по-прежнему можно получить на раннем этапе этой фазы, денежные потоки, получаемые от продаж на этом этапе, могут быть использованы для производства новых товаров или услуг. Это и будет определять политику ценообразования. В конечном итоге стремительно падающий объем продаж неизбежно приведет к убыткам для всех поставщиков, оставшихся на рынке. По факту данный продукт подошел к концу своего ЖЦТ, в этом случае компании необходимо искать новые аналогичные варианты для инвестиций.

Несмотря на современную тенденцию к сокращению жизненных циклов, длительность какого-либо конкретного этапа в рамках цикла и общая длительность самого жизненного цикла будет зависеть от типа предлагаемых продуктов или услуг. Кривая спроса в общем случае будет характеризоваться устойчивым подъемом, за которым последует выравни-

вание и снижение, но точная форма кривой для конкретного продукта или услуги может существенно меняться.

Стратегия премиальных цен – это метод, при котором компания устанавливает цены значительно выше конкурентов. Такой метод можно применять, если продукт действительно отличается от продуктов конкурентов и превосходит их по своим характеристикам, что, как правило, означает создание бренда, основанного на следующем:

- Качестве
- Имидже/стиле
- Надежности/«живучести»
- Долговечности
- Послепродажном обслуживании
- Расширенных гарантиях

Для создания бренда первоначально требуется масштабная рекламная кампания для продвижения товара. После этого наименование бренда должно постоянно рекламироваться или использоваться в рамках кампаний по продвижению товара. Бренды, такие как Apple, Levi, Mars, Coca-Cola и пр., требуют огромных ежегодных вложений. Преимуществом является более высокая цена продажи, приносящая большую прибыль на единицу, а также создание лояльности потребителей, что делает продукт относительно неэластичным по цене. Такие преимущества должны, конечно, перевешивать расходы на поддержание узнаваемости бренда потребителями.

Цена является основной переменной величиной. В зависимости от структуры рынка и спроса на разных этапах жизненного цикла будут применяться различные стратегии ценообразования. Несмотря на современную тенденцию к сокращению жизненных циклов, длительность какого-либо конкретного этапа в рамках цикла и общая длительность самого жизненного цикла будет зависеть от типа предлагаемых продуктов или услуг.

Литература:

1. Гончаренко Л.П. Инновационная политика: учебник. – М.: КНО-РУС, 2013. – 352 с.
2. Котлер Ф.Ф., Келлер К.Л. Маркетинг–менеджмент. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.
3. Дадина, Л.Ф. Понятие и специфика инновационной деятельности предприятия / Л.Ф. Дадина // Вестник Академии управления «ТИСБИ» -- 2014. -- №4.
4. Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Под ред. Л.Т. Гиляровской. М.: Финансы и статистика, 2013.

**Абрамова Н.Т.
Шиукашвили Т.Т.**

Филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в г. Кизляре

УЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Учет использования рабочего времени ведется в табелях учета рабочего времени. Табели открываются по организации в целом (небольшие предприятия) или по ее структурным подразделениям и категориям работающих. Они необходимы не только для учета использования рабочего времени всех категорий работающих, но и для контроля за соблюдением персоналом установленного режима рабочего времени, расчетов с ним по заработной плате и получения данных об отработанном времени.

Табель составляется табельщиком или мастером, или лицом, на это уполномоченным, и передается в расчетный отдел бухгалтерии два раза в месяц: для корректировки суммы выплаты за первую половину месяца (аванс) и для расчета заработной платы за месяц. Учет явок на работу и использования рабочего времени осуществляется в таблице методом сплошной регистрации, т. е. отметки всех явившихся, неявившихся, опозданий и т. п., или путем регистрации только отклонений (неявок, опозданий и т. д.). На титульном листе табеля даны условные обозначения отработанного и неотработанного времени. Количество дней и часов указывается с одним десятичным знаком. При ручной обработке учетных данных пользуются буквенным или цифровым кодом, а при механизированной — цифровым.

Табели составляются в одном экземпляре и после соответствующего оформления передаются в бухгалтерию. Отметки в таблице о причинах неявок на работу или о работе в режиме неполного рабочего дня, о работе в сверхурочное время и других отступлениях от нормальных условий работы должны быть сделаны только на основании документов, оформленных надлежащим образом (листок нетрудоспособности, справка о выполнении государственных или общественных обязанностей и т. п.) [1].

Заработная плата начисляется в лицевом счете, в расчетной ведомости или расчетно-платежной ведомости. Лицевой счет рекомендуется применять в любых организациях для отражения сведений о заработной плате за прошлые периоды. Он применяется для записи всех видов начислений и удержаний из заработной платы на основании первичных документов по учету выработки и выполненных работ, отработанного времени и документов на разные виды оплаты. На основании данных лицевого счета составляется расчетная ведомость.

Записи о выходных днях. Табель по форме № П5 не предусматривает кодировку для обозначения выходных дней (дней еженедельного отдыха), а также для праздничных и нерабочих дней. Поэтому в полях

напротив таких дней можно проставлять прочерки или оставлять их незаполненными.

В то же время если работник работает в выходные, праздничные дни и для него работа в это время не является обычной (т. е. предусмотренной трудовым договором и графиком работы), то отработанное время табелируют кодом «РВ» (06).

Неполное рабочее время. Для кодировки в таблице работы в режиме неполного рабочего времени (дня, недели) предусмотрены два кода:

— «РС» (02) — часы работы работников, которым установлен неполный рабочий день (неделя) согласно законодательству;

— «НД» (20) — неявка в связи с переводом по инициативе работодателя на неполный рабочий день (неделю). Другими словами, этим кодом обозначают работу в режиме неполного рабочего времени, установленном по инициативе работодателя согласно *ст. 32 КЗоТ*.

Что касается кода «РС» (02), то им необходимо кодировать отработанное неполное время, установленное по инициативе работника (*ст. 56 КЗоТ*), в том числе и принятого на неполное рабочее время по совместительству (так как при этом работник добровольно изъявил желание работать на таких условиях).

Ненормированный рабочий день. Поскольку данные табеля должны содержать отработанное за день работником время, то при установлении работнику ненормированного рабочего дня в таблице следует указывать фактическое количество отработанных часов. При этом, учитывая, что перечень условных обозначений видов затрат рабочего времени (титульный лист типовой формы № П5) не предусматривает специального обозначения для такого режима работы, фактическое количество отработанного времени обозначают кодом «Р» (01).

Командировка. Особенностью этого вида рабочего времени является то, что дни нахождения работника в командировке приравниваются к обычному дню работы по графику (например, восьмичасовому). В итоге рабочие дни, на которые приходилась командировка, учитываются как обычные рабочие дни, а выходные дни — как нерабочие. В этом случае день командировки, приходящийся на рабочий день, в таблице отражают так: в верхней строке — «ВД», в нижней — «8». День командировки, приходящийся на выходной день, отражается следующим образом: в верхней строке — «ВД», в нижней — «х» или прочерк.

Если работник направляется в командировку специально для работы в выходной (праздничный, нерабочий) день, в таблице работу в командировке в такой день отмечают кодом «ВД» (07) и проставляют количество часов, отработанных в такой день [2].

Если работник выезжает в командировку в выходной (праздничный, нерабочий) день, то ему после возвращения из командировки в обязательном порядке предоставляется другой день отдыха. В таблице день отъезда в

командировку отмечают кодом «ВД» (07), а предоставленный в последующем отгул — кодом «ИН» (22).

Отпуск. Если работник находится в отпуске, то в таблице кодом «В» следует отмечать не только рабочие, но и выходные дни. Это связано с тем, что оплачиваемый отпуск предоставляется сотруднику исходя из количества календарных дней. Праздничные дни, приходящиеся на период отдыха, напротив, не следует учитывать, так как они исключаются из ежегодного отпуска и не оплачиваются.

Временная нетрудоспособность. Поскольку пособие по временной нетрудоспособности рассчитывается за рабочие дни, приходящиеся на период болезни, в таблице дни временной нетрудоспособности, приходящиеся на выходные и праздничные дни, символом «ТН» (26) не отмечаются.

Дни болезни в период нахождения в командировке или в отпуске можно отразить:

- как временную нетрудоспособность с отметкой «ТН»;
- одновременно двумя кодами, например через дробь («ВД/ТН» или «В/ТН»).

Невыясненные причины. Если на момент заполнения табеля документов, подтверждающих причину отсутствия работника, нет, делают отметку о неявке по невыясненным причинам «НЗ» (28).

Как указано в самой таблице типовой формы № П5, эта форма учета использования рабочего времени носит рекомендательный характер и состоит из минимального количества показателей, необходимых для заполнения форм государственных статистических наблюдений. В свою очередь предприятия могут дополнять эту форму другими показателями, необходимыми для учета использования рабочего времени с учетом специфики своей деятельности [3].

При формировании расходов на оплату труда должны применяться формы и системы оплаты труда, предусмотренные не только трудовыми или коллективными договорами, но и законами, нормативными правовыми актами, соглашениями, локальными нормативными актами. Предприятия самостоятельно, но в соответствии с законодательством, устанавливают штатное расписание, формы и системы оплаты труда и премирования работников. Под формой понимают объект учета труда, подлежащий оплате: время или количество выполненной работы. Отсюда и две формы оплаты труда: повременная и сдельная. Различают следующие системы оплаты труда работников:

1) повременную (тарифную) за фактически отработанное рабочее время:

- простую;
- повременно-премиальную.

2) сдельную (оплачивается то количество продукции, которое работник изготовил):

- простую;
- сдельно-премиальную;
- сдельно-прогрессивную;
- косвенно-сдельную;
- аккордную.

3) бестарифную (труд оплачивается исходя из трудового вклада конкретного работника в деятельность организации);

4) согласно плавающим окладам (труд оплачивается исходя из суммы денежных средств, которую организация может направить на выплату заработной платы);

5) на комиссионной основе (размер оплаты труда устанавливается в процентах от выручки).

Установленные системы оплаты труда фиксируются в коллективном договоре, Положении об оплате труда или трудовых договорах с конкретными работниками.

Список литературы:

1. Кондраков Н.П.: Бухгалтерский учет. - М.: ИНФРА-М, 2014
2. Невешкина Е.В.: Бухгалтерский учет в торговле. - М.: Дашков и К, 2014
3. Селищев Н.: 1С: Предприятие 8.2. для бухгалтера. - СПб.:Питер, 2013

Ал–Обади Ахмад Хамид

к.э.н., ст. препод.

Мосул университет, г. Мосул, Ирак

ИНТЕГРАЦИЯ АВС СО СТАНДАРТНЫМИ ЗАТРАТАМИ - ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

В современной бизнес среде, коммерческие организации сталкиваются с жесткой конкуренцией на внутреннем и глобальных рынках. Для того чтобы выжить и развиваться, они должны реализовывать стратегические инструменты управления в целях повышения их конкурентоспособности и получить больше преимуществ. В этой связи, в теории и в практике бухгалтерского управленческого учета АВС была воспринята как нормальная система калькуляции затрат, которая обеспечивает формирование надлежащей и уверенной информации для принятия управленческого решения.

Преимущества АВС:

ABC применима в различных организациях, от некоммерческих организаций, таких как производство, коммерческих, оптом и в розницу, а также сервис для некоммерческих организаций, таких как больницы, университет, правительственные учреждения и т.д. Она применялась не только в крупных компаниях, но и в малых и средних предприятиях (МСП). Многие предыдущие исследования в теории и практике управленческого учета указали, что ABC - система имеет много преимуществ по сравнению с другими системами учета и калькулирования затрат. Согласно Kaplan [1] традиционные системы калькуляции являются недорогими для работы, но они приводят к большим искажениям в отчетности расходов на проведение мероприятий, процессов, продуктов, услуг, и клиентов. Таким образом, менеджеры могут сделать серьезные ошибки в решениях, принятых на основе этой информации.

Система ABC помогает четко определить корень понесенных затрат, сферу затрат на создание ценностей и непроизводительные затраты. Поэтому администраторы будут принимать правильные решения при совершении операции, а также постоянно совершенствовать хозяйственную деятельность.

Недостатки ABC

Помимо многочисленных преимуществ, ABC все еще имеют недостатки, которые сдерживают его применение. Каплан и Андерсон [2] указал на три недостатка: первый для построения модели ABC, компании должны собирать и анализировать затраты многих различных видов деятельности, во - вторых, ABC нуждается в большем количестве затрат, чем драйвер ТС, третий ABC требует персонала способных сотрудников и менеджеров. Nassar и др [4] обобщили причины невыполнения Иорданских промышленных компаний среди которых: отсутствие местных консультантов, высокая стоимость внедрения ABC, а также высокую стоимость консультантов. Они были названы большинством опрошенных в качестве наиболее значимых причин не реализации ABC

Таким образом, несмотря на то, что система ABC является довольно сложным и дорогостоящим в реализации, все больше и больше организаций производственной и непроизводственной сфер внедряют системы ABC по целому ряду причин:

1. Безумная конкурентное давление привело к сужению прибыли. Компании могут знать их общую маржу, но они часто не имеют уверенности в точности на полях для отдельных продуктов;

2. Больше разнообразие типов товаров и услуг, а также классы потребителей приводит к расширению бизнеса, поэтому потребление общих ресурсов компании также существенно меняется во всех продуктах и клиентах.

3. Новые методы производства привели к увеличению доли косвенных расходов.

4. Быстрые темпы технологических изменений сокращают жизненный цикл продукта. Поэтому компании не имеют достаточного времени, чтобы внести изменения цен и затрат, как только они обнаруживают ошибки калькуляции.

5. Расходы, связанные с плохими решениями, которые являются результатом неточных определений затрат являются существенными.

6. Компьютерная технология сокращают затраты на разработку и эксплуатацию систем АВС.

Литература:

1. Каплан, Р. и А. А. Аткинсон, 1998. Advanced управленческий учет. Prentice Hall International, Inc.

2. Каплан, Р. и С. Андерсон, 2004. Time-Driven Activity-Based Costing. Harvard Business Review, Ноябрь 1-9.

3. Khozein, A. и M. Dankoob, 2011. Активность Учет затрат по системе и ее успеха Реализация в Организации. Австралийский журнал фундаментальных и прикладных наук, 5 (10): 613-619.

4. Nassar, M., Аль- НА Khadash и А. Сангстер, 2011. Диффузия деятельности стоимостью в Jordanian промышленные предприятия. Качественные исследования в области бухгалтерского учета и управления, 8 (2): 180-200.

Гайнанова М.Р.

студентка Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации

Научный руководитель – к.э.н. доцент, проректор по научной работе
Валеева Ю.С.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одной из характеристик стабильного положения организации служит ее финансовая устойчивость. Она обусловлена стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность предприятия, и результатами его функционирования.

Финансовая устойчивость – внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования [3, с.85].

ЗАО «Тандер» – Сеть магазинов «Магнит» – ведущая розничная сеть по торговле продуктами питания в России. Розничная сеть «Магнит» работает для повышения благосостояния своих клиентов, предлагая им каче-

ственные товары повседневного спроса по доступным ценам. Компания ориентирована на покупателей с различным уровнем доходов и поэтому ведет свою деятельность в четырех форматах: магазин «у дома», гипермаркет, магазин «Магнит Семейный» и магазин косметики.

Главным образом анализ финансовой устойчивости основывается на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции трудно привести в сопоставимый вид. Заключается анализ финансовых коэффициентов в сравнении их значений с базисными величинами, изучении их динамики за отчетный период. Расчет относительных показателей финансовой устойчивости ЗАО «Тандер» приведены в таблице.

Таблица – Относительные показатели финансовой устойчивости ЗАО «Тандер» на 2012-2013гг.

№	Показатель	Нормативное значение	На 31 декабря 2012г.	На 31 декабря 2013г.	Отклонение (+,-)
1.	Коэффициент автономии	$\geq 0,5$	0,69	0,62	-0,07
2.	Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,92	0,87	-0,05
3.	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	>1	0,44	0,61	+0,17
4.	Коэффициент маневренности	0,2-0,5	-0,22	0,02	-0,17
5.	Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	-	0,18	0,64	+0,46
6.	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	> 1	2,25	1,65	-0,25
7.	Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,6-0,8 (т.е. 60-80%)	723,81	95929,81	+95206
8.	Коэффициент имущества производственного назначения	$\geq 0,5$	0,84	0,61	-0,23
9.	Коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств	-	0,24	0,29	+0,05
10.	Коэффициент краткосрочной задолженности	-	0,27	0,34	+0,07

Данные, приведенные в таблице, позволяют сделать следующие выводы:

1) Чем выше значение коэффициента автономии, тем финансово устойчивее стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие, т.о. коэффициент автономии на 31 декабря 2012 года составляет 0,62, и тенденция улучшения финансовой устойчивости продолжала укрепляться, и составил на 31 декабря 2013 года 0,69. Таким образом, по данному критерию финансовая устойчивость предприятия существенно

улучшилась;

2) Коэффициент финансово устойчивости на 31 декабря 2012 года составляет 0,92, которая полностью укладывается в нормальное значение. Это свидетельствует о наличии средств, которые долгое время могут быть в обороте и приносить прибыль, несмотря, за год этот коэффициент уменьшился на 0,05 и составил 0,87. Высокое значение (0,92 и 0,87) показателя свидетельствует о низком уровне риска потери платежеспособности и хороших перспективах функционирования предприятия. В частности о том, что банкротство в текущем году ЗАО «Тандер» не угрожает.

3) Коэффициент долгосрочно привлеченных заемных средств на конец 2013 года увеличился на 0,05. Рост коэффициента в динамике является, в определенном смысле, негативной тенденцией, означая, что с позиции долгосрочной перспективы предприятие все сильнее и сильнее зависит от внешних инвесторов.

4) Коэффициент краткосрочной задолженности увеличился на 0,07 за анализируемый период (на конец 2012 года составил 0,27, а на конец 2013 года 0,34). Увеличение коэффициента повышает зависимость организации от краткосрочных обязательств, требует увеличения ликвидности активов для обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости.

В целом финансовая устойчивость ЗАО «Тандер» существенно улучшилась за анализируемый период.

Список использованных источников

1. Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2013г. ЗАО «Тандер»
2. Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2013г. ЗАО «Тандер»
3. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие, Улан-Удэ 2003. – 119с.

Губайдуллина А.И.

Преподаватели кафедры

бухгалтерского учета и финансов ККИ РУК

АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

Организации, в своей ежедневной деятельности производят значительное число хозяйственных операций, между контрагентами, как покупателями, так и поставщиками. Выбранная нами тема достаточно актуальная, потому что все организации не смотря на область своей деятельности, и размеры имеют деловые связи и расчетные операции с другими участниками рынка. Кроме того, теме расчетов между поставщиками и покупате-

лями, а также дебиторской и кредиторской задолженности посвящены труды многих отечественных исследователей, что лишний раз доказывает актуальность вопроса.

Для начала рассмотрим расчеты с покупателями. Дебиторская задолженность возникает при продаже материальных ценностей. К. Лебедев дает следующее определение: «дебиторская задолженность – это входящие в состав имущества организации ее имущественные требования к другим лицам, являющимся ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований» [2, с. 37]. При продаже материальных ценностей есть риск неплатежа.

Если дебиторская задолженность отражается на левой стороне баланса, то кредиторская задолженность находит свое место в пассиве баланса. Экономическая трактовка выделяет кредиторскую задолженность в составе заемного капитала предприятия, а именно в составе его краткосрочной части или называет внутренней кредиторской задолженностью. Зачастую на практике кредиторскую задолженность отождествляют с получением кредита (товарного). Наиболее четко это прослеживается в позиции Ю. Бриггема и Л. Гапенски. Таким образом, кредиторскую задолженность следует рассматривать как экономический объект, тесно связанный с категорией «кредит», особенно с таким явлением, как товарный кредит, получившим большое распространение в современной коммерческой и финансовой практике. Он предоставляется предприятиям в форме отсрочки платежа за поставленные им сырье, материалы или товары.

Обязательства по кредиторской и дебиторской задолженности покрываются расчетами. Расчеты с поставщиками и подрядчиками обычно ведет бухгалтер расчетной группы, в обязанности которого, в частности, входит умение общаться с большим количеством контрагентов, обрабатывать значительное количество документов, вовремя требовать недостающие документы от поставщиков, отслеживать длительно «зависающие» авансы и выяснять причины отсутствия документов в бухгалтерии [1, с. 36].

Практические аспекты исследуемой темы были рассмотрены на примере Общества с ограниченной ответственностью «ТРАНСЛОГИСТИК-ГРУПП», который занимается оказанием транспортных услуг. При анализе мы обратились к оборотно-сальдовым ведомостям 60 и 62 счетов. Оборотно-сальдовая ведомость — один из основных бухгалтерских документов, содержит остатки на начало и на конец периода и обороты по дебету и кредиту за данный период для каждого счёта, субсчёта.

За декабрь 2015 года 60 счет не имеет дебетового сальдо. Дебетовое же сальдо по 60 счету за декабрь 2015 года равно 9,539,632.18 рублей. Это значит, что у ООО «ТРАНСЛОГИСТИК-ГРУПП» перед поставщиками есть обязательства в сумме 9,539,632.18. Не поставленная продукция или неуказанная в срок услуга, приносит вред основной деятельности организации. Тем самым, снижая эффективность и оборот используемых активов.

Поэтому бухгалтер организации должен пристально следить за исполнением обязательств контрагентами. На рисунке представлена оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Этот счет имеет дебетовый остаток в размере 9 639 639,51

Счет Контрагенты	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
62		43 648,03	34 954 281,34	25 270 993,80	9 639 639,51	
ГидроМех СФ ООО			8 909 369,18		8 909 369,18	
Капиталстрой ПСК ООО		28 200,00	455 068,04	4 400 534,02		3 973 665,98
Макском-Тат ЗАО		15 448,03				15 448,03
ООО "ТМТ"			7 955 587,88	3 994 633,94	3 960 953,94	
ПКБ Казань ООО			83 400,00		83 400,00	
Профстрой ООО			10 200 000,00	10 200 000,00		
СМАРТС-Казань АО			5 222 084,38	5 682 963,58		460 879,20
СМАРТС-Казань ЗАО			1 473 771,86	992 063,72	481 708,14	
Стройлит СК ООО			200 000,00		200 000,00	
УТС ТехноНИКОЛЬ ООО				798,54		798,54
Центр сервис ООО			455 000,00		455 000,00	
Итого		43 648,03	34 954 281,34	25 270 993,80	9 639 639,51	

Рис. 1. Оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 за 2015 год в ООО «ТРАНСЛОГИСТИКГРУПП»

Кредитовый оборот по счету 60 составил 25 270 993,80. То есть из всех операций по кредиту 60 счета не оплачено 38%. По коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности судят, сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода. Коэффициент рассчитывается посредством деления выручки от реализации продукции на среднегодовую стоимость чистой дебиторской задолженности. В нашем, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности $56\,640\,393,27 / 9\,639\,639,51 = 5,7$.

Проведя анализ кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, на основе предложенной нами методики анализа в качестве рекомендаций, можно предложить следующее [4, с. 122]:

- 1) организовать и осуществлять постоянный анализ и контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженностью с целью синхронизации расчетов предприятия;
- 2) осуществлять оценку задолженности с учетом временного фактора;
- 3) разработать эффективную кредитную политику по отношению к покупателям.

Список использованной литературы

1. Вадимова И.В. Учет авансов поставщикам [Текст] / Вадимова И.В. // Советник бухгалтера. – 2015. – №4. – С. 36-41.

2. Лебедев, К. Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности [Текст] / К. Лебедев // Хозяйство и право. – 1999. – №4. – С. 35-42.

3. Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации [Текст] / М.Л. Пятов. – Москва: Финансы и Статистика, 2004. – 256 с.

4. Яковлева Л.Я., Мисюкевич Н.С. Развитие методики бухгалтерского учета и анализа расчетов с поставщиками и покупателями [Текст] / Яковлева Л.Я., Мисюкевич Н.С. // Инновационное развитие экономики. – 2014. – №3. – С. 117-122.

Жукова П.

студ. 4 курса БУАиА

Научный руководитель: проф.

Алибеков Ш.И.

Филиал СПбГЭУ в г.Кизляре

ОЦЕНКА ТОВАРОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Организация учета товарных операций является весьма актуальной проблемой для многих предприятий и организаций. Буквально с каждым днем, торговля, во всех ее проявлениях, занимает все большее место в предпринимательской деятельности организаций. Возникает множество различных торговых и снабженческо-сбытовых организаций. Учитывается оборот денежных и материальных ресурсов именно в этой отрасли хозяйствования, что приводит к более пристальному вниманию различных контролирующих органов к правильности ведения бухгалтерского учета. Широкая номенклатура, различные методы учета, сложный расчет фактической себестоимости, организация учета расчетов с множеством поставщиков и покупателей делает работу бухгалтера крайне сложной и ответственной. Большую помощь в работе бухгалтера оказывает использование средств компьютеризации.

От соблюдения правил приемки товаров и оформления документов, подтверждающих их фактическое наличие, зависит не только правильное оприходование товаров, но и возможность отстоять свою правоту перед поставщиками.[1]

Так как товарная номенклатура очень разнообразна, необходимо организовать хранение и учет так, чтобы была обеспечена сохранность товаров в соответствии с нормами, а складской учет позволил своевременно и точно обеспечить информацией об остатках.

Недостатком в работе большинства торговых организаций является слабая система внутреннего контроля за сохранностью товарно-материальных ценностей. Многие руководители часто не соблюдают такие

требования как, заключение письменных договоров о материальной ответственности с работниками, которым доверяют на хранение, продажу, перевозку товарно-материальные ценности, а материально ответственные лица, в свою очередь, не составляют товарные отчеты, не проводят в срок инвентаризации товаров. Такая организация работы увеличивает возможность совершения бухгалтерских ошибок, повышает риск хищений товаров и приводит к злоупотреблениям со стороны материально ответственных лиц. Это может привести к штрафным санкциям со стороны государственных органов, к уменьшению доходов собственников таких организаций.

Так как в наше время лучше избегать неоправданных расходов и потерь к моменту учета товаров необходимо подходить со всей серьезностью. Бухгалтер должен следить за правильностью отражения в учете движения товарной массы. От организации первичного учета товаров зависит своевременность и правильность отражения себестоимости реализованных товаров.

Определение себестоимости реализованных товаров, это один из самых сложных моментов в учете товарных операций, и бухгалтеру организации, не обеспеченной компьютерной техникой, достаточно трудоемко это определять.

На практике бухгалтер сталкивается со многими ситуациями при реализации товаров. Это может быть: реализация оптом и в розницу, бартерные операции, реализация физическим лицам, товары могут быть возвращены или отпущены как натуральная оплата за работу, использованы для собственных нужд или утрачены в результате хищений.

Товары являются основным объектом бухгалтерского учета в торговле. Бухгалтер организации обязан обеспечить полный учет поступающих товаров и своевременное отражение в учете операций, связанных с их выбытием. Он должен совместно с руководителями других подразделений и служб контролировать соблюдение правил оформления приемки, отпуска и проведения инвентаризации товаров. [2]

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие главные задачи учета товарных операций:

- обеспечение материальной ответственности за товары;
- проверка правильности документального оформления, законности и целесообразности товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;
- проверка полноты и своевременности оприходования товаров материально ответственными лицами, правильности и своевременности списания реализованных и отпущенных товаров;
- обеспечение контроля за соблюдением нормативов товарных запасов, выявление неходовых, залежалых и недоброкачественных товаров;
- установление контроля за соблюдением правил проведения инвентаризации, своевременное и правильное выявление ее результатов;

- обеспечение контроля за правильностью цен, соблюдением условий франкировки;

- своевременное и правильное выявление валового дохода.

В основе решения перечисленных задач лежат следующие принципы учета товаров:

1. Организация учета по каждому материально ответственному лицу согласно договору о материальной ответственности, заключаемому с работником. При нарушении этого принципа администрация организации не может предъявить претензии к нарушителям учета. Необходим постоянный учет движения товаров (их прихода и расхода) в разрезе материально ответственных лиц, чтобы иметь возможность на любую дату проверить, обеспечивается ли ими сохранность товаров. Данная проверка осуществляется путем проведения инвентаризации, на основании данных которой выявляются фактические остатки товаров, сопоставляемые с учетными остатками с целью выявления недостач или излишков.

2. Обеспечение единства оценки товаров при их оприходовании и выбытии; если товары были оприходованы по продажным ценам, то и списываться они должны по этим же ценам. Списание товаров по ценам выше или ниже цен их оприходования привело бы в первом случае к образованию излишков товаров, а во втором – к недостаче.

3. Составление отчетности о наличии и движении товаров материально ответственными лицами в установленные сроки.

4. Контроль за деятельностью материально ответственных лиц путем встречной сверки документов. Например, все списания со складов универсама должны совпадать с оприходованием этих ценностей в секциях и тому подобное.

Список литературы

1. Баканов М.И. Бухгалтерский учет в торговле: учеб.пособие / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2003г.

2. Бухгалтерский учет в торговле: учебно- практический курс /О.В. Медведева, О.Н. Попкова, З.Д. Чернышова; под ред. О.В. Медведевой.- Ростов н /Д: Феникс, 2009.- 604, [1]с. – (Высшее образование).

О.В. Жукова
Ж.Д. Бадмаева
СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

Периодически в процессе осуществления деятельности хозяйствующего субъекта могут возникать ситуации, когда он совершает расходы или получает доходы, которые относятся не к одному отчётному периоду, а к нескольким. Актуальность темы исследования доходов и расходов обуславливается прямым их влиянием на финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов и соблюдение ими налогового законодательства.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами признаётся «увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации». Также в соответствии с упомянутым нормативным документом «не признается доходом организации аванс, поступивший в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг», однако, если акцентировать внимание непосредственно на сущности понятия «аванс», то получается, что доход по указанной операции возникает в иной, более поздний относительно поступления средств период времени. В связи с этим в практике учёта возникает неясность по поводу отражения таких доходов, поскольку упомянутое положение по бухгалтерскому учёту доходов не содержит никакой информации о таком виде доходов.

Однако исследуемое ПБУ также говорит о необходимости при учёте доходов не забывать о допущении временной определенности фактов хозяйственной деятельности (в частности, при учёте арендных платежей от арендатора и при учёте поступлений за пользование объектами интеллектуальной собственности в случаях, когда эти виды деятельности не являются основными). Иными словами, такие доходы должны быть учтены в том отчётном периоде, в котором были понесены расходы, сгенерировавшие их. Таким образом, в силу соблюдения учётной дисциплины возникает необходимость отражать доходы в будущем.

Интересен тот факт, что несмотря на то, что в ПБУ 9/99 нет ни единого упоминания о доходах будущих периодов, в Плане счетов коммерческой организации предусмотрен одноимённый счёт – 98, на котором в соответствии с Инструкцией по применению упомянутого Плана счетов должны учитываться все те виды доходов, которые были получены в текущем отчётном периоде, но в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учёта должны быть учтены в будущем.

Что касается отражения исследуемого вида доходов в бухгалтерской отчётности, то целесообразным с точки зрения действующего состава статей, по мнению автора, является размещение данной статьи в бухгалтерском балансе в IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства» разделах в зависимости от срока, в течение которого данные доходы необходимо признать, поскольку применяемые в настоящее время методики оценки финансового положения организаций дают погрешность в результатах в связи с тем, что не все доходы будущих периодов имеют срок признания меньше года. А такая погрешность непосредственно сказывается на достоверности аналитических записок. Однако, по мнению автора, действующее мнение законодателя в отношении отнесения исследуемого вида доходов в бухгалтерском балансе к обязательствам не совсем корректна, поскольку данный вид доходов по своей сущности можно непосредственно отнести к собственным источникам имущества хозяйствующего субъекта, которые находят своё отражение в III разделе бухгалтерского баланса «Капитал и резервы».

Как и о доходах будущих периодов, о расходах будущих периодов в соответствующем по сути всем видам расходов ПБУ 10/99 нет ни слова о исследуемых расходах. Кроме того, такого понятия нет ни в Федеральном законе «О бухгалтерском учёте» №402-ФЗ ни в налоговом учёте, ни в международных стандартах финансовой отчётности. Однако такие расходы упоминаются в двух положениях по бухгалтерскому учёту: ПБУ 2/2008 «Учёт договоров строительного подряда» и ПБУ 14/2007 «Учёт нематериальных активов». Также в Плана счетов предусмотрен одноименный счёт для учёта расходов будущих периодов – номер 97.

Суть расходов будущих периодов аналогична сути доходов будущих периодов: расходы организация произвела в текущем отчётном периоде, а относятся они к будущему. Перечень таких расходов (как и доходов) ограничен на практике. В частности, расходами, которые могут быть учтены на счете 97, теперь являются два их вида (в соответствии с ПБУ 14/2007 и ПБУ 2/2008): «платежи за предоставленное право использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, производимые в виде фиксированного разового платежа, отражаются в бухгалтерском учете пользователя (лицензиата) как расходы будущих периодов и подлежат списанию в течение срока действия договора» и «расходы по договорам строительного подряда, относящиеся к выполненным по договору работам, учитываются как затраты на производство, а расходы, понесенные в связи с предстоящими работами, - как расходы будущих периодов. По мере признания выручки по договору расходы по договору списываются для определения финансового результата отчетного периода». Однако сегодня нерешенным является вопрос учёта иных видов расходов, которые по своей сущности относятся к будущим периодам: отражение в учёте расходов, связанных с учреждением данного юридического лица, а

также расходы на приобретение программного обеспечения, без которого сегодня осуществление хозяйственной деятельности невозможно – автоматизация ведения бухгалтерского учёта в частности. В отношении последнего вида расходов, то многие исследователи могут предложить учитывать их в качестве нематериального актива, что правомерно, однако только в тех случаях, когда идентификация такого актива возможна. В случае, когда это труднореализуемо, вести учёт таких расходов на счётах 04 «Нематериальные активы» и 05 «Амортизация нематериальных активов» неправомерно.

Таким образом, в настоящее время достаточно чётко не определены понятия доходов и расходов будущих периодов ни в Федеральном законе «О бухгалтерском учёте», ни в соответствующих всем видам доходов и расходов положениях по бухгалтерскому учёту, что непосредственно приводит к ряду вопросов, решение которых на практике не всегда однозначно. Такое положение дел непременно ведет к искажению достоверности учётной информации при действующих тенденциях повышения качества такой информации, поскольку она служит базой для оценки деятельности хозяйствующих субъектов, а также основой для принятия решений инвесторов и кредиторов. По мнению автора, законодателю необходимо внести уточнения в действующую нормативно-правовую базу по ведению бухгалтерского учёта и составления финансовой отчётности в целях повышения эффективности управленческих решений, принимаемых на основе учётной информации, а также в целях минимизации нарушения налоговой дисциплины хозяйствующими субъектами.

Список литературы

1. О бухгалтерском учёте: федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Бухгалтерская отчётность организации: положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 4/99
4. Доходы организации: положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 9/99.
5. О формах бухгалтерской отчётности организаций: Приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н
6. План счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций: Приказ Минфина России от 31.10.2000 №94н
7. Расходы организации: положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 10/99.
8. Учёт договоров строительного подряда: положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 2/2008.
9. Учёт нематериальных активов: положение по бухгалтерскому учёту (ПБУ) 14/2007.

В.О. Зарецкий

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
в промышленности

Белорусский государственный экономический университет

ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА ДАТЫ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Актуальность исследования обусловлена тем, что с 1 января 2014 года был введен в действие новый Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», в рамках которого были узаконены принципы отечественного бухгалтерского учета. Одним из этих принципов является принцип начисления, согласно которому «...хозяйственные операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности в том отчетном периоде, в котором они совершены, независимо от даты проведения расчетов по ним» [1]. Этот принцип является одним из двух фундаментальных принципов МСФО. Так, в п. ОВ 17 «Концептуальных основ финансовой отчетности» отмечено, что учет «по методу начисления отражает последствия влияния операций, а также прочих событий и обстоятельств, на экономические ресурсы отчитывающейся организации и предъявленные к ней требования в тех периодах, в которых данные последствия имеют место быть, даже если являющиеся их следствием денежные поступления и выплаты происходят в другом периоде» [3].

В отношении такого важнейшего экономического показателя функционирования коммерческой организации как «выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг» этот принцип означает, что ее можно отразить в системе бухгалтерского учета не обязательно момент получения денежных средств за реализованную продукцию (как было во времена СССР). Поэтому в Республике Беларусь для достоверного отражения информации о выручке в 2011 году было принято постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09. 2011 г., № 102, утвердившего Инструкцию по учету доходов и расходов (далее – инструкция № 102). Так, с 2012 года выручка от реализации продукции признается в бухгалтерском учете при соблюдении следующих условий (критериев):

- 1) «покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию, товары;
- 2) сумма выручки может быть определена;
- 3) организацией предполагается получение экономических выгод в результате совершения хозяйственной операции;
- 4) расходы, которые произведены или будут произведены при совершении хозяйственной операции, могут быть определены» [2].

Также в инструкции № 102 отмечено, что дата признания выручки от реализации продукции определяется исходя из «...условий специфики осуществляемой деятельности, условий заключенных договоров» [2]. В дополнение к выше перечисленному нормы инструкции № 102 позволяют отразить в бухгалтерском учете выручку от реализации продукции при соблюдении последних трех условий, т.е. до момента передачи покупателю рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию. Но самой поздней датой признания выручки должна являться дата передачи покупателю всех рисков и выгод, связанных с правом собственности на продукцию.

В налоговом учете Республики Беларусь также используется принцип начисления. Однако в отличие от бухгалтерского учета в нем оговорены возможные даты учета выручки в целях исчисления НДС и налога на прибыль.

В частности, в ст. 100 Налогового Кодекса оговорена дата признания реализации продукции в целях определения НДС. Ей может быть:

- **дата отпуска** продукции покупателю или организации (индивидуальному предпринимателю), осуществляющей перевозку (экспедирование) товара, или организации связи), если продавец не осуществляет доставку (транспортировку) товаров либо не производит затрат по их доставке (транспортировке);

- дата, определяемая в соответствии с учетной политикой организации (решением индивидуального предпринимателя), **но не позднее даты начала их транспортировки** – в иных случаях [4].

На рисунке 1 эти даты представлены на временной шкале.

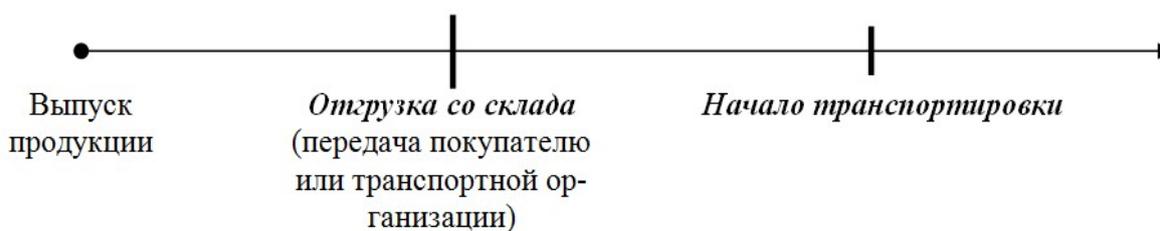


Рисунок 1. Точки идентификации выручки от реализации продукции в налоговом учете по НДС

Практически аналогичный подход предусмотрен по дате признания выручки от реализации в целях исчисления налога на прибыль (ст. 127 НК). Дата отгрузки товаров определяется в соответствии с учетной политикой организации, но не может быть позже:

- **даты их отпуска** покупателю (получателю или организации (индивидуальному предпринимателю), осуществляющей перевозку (экспедирование) товара, или организации связи), если продавец не осуществляет доставку (транспортировку) товаров либо не производит затрат по достав-

ке (транспортировке);

- **в иных случаях** – наиболее ранней из следующих дат: даты передачи покупателю (получателю) либо даты передачи организации (индивидуальному предпринимателю), осуществляющей перевозку (экспедирование) товаров, оплату услуг которой производит покупатель [4].

На рисунке 2 эти даты представлены на временной шкале.

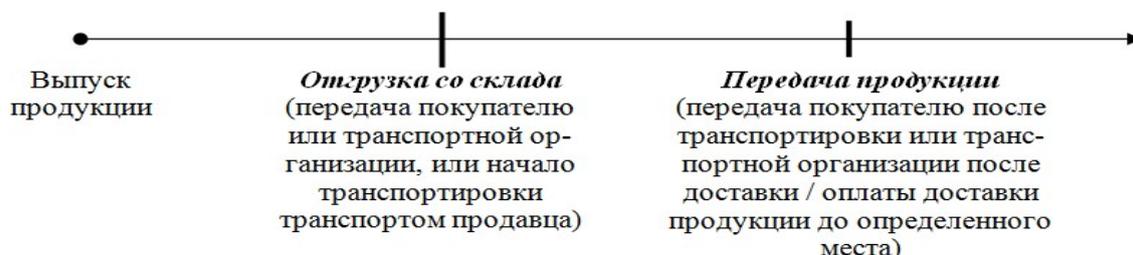


Рисунок 2. Точки идентификации выручки от реализации продукции в налоговом учете по налогу на прибыль

Знаком (|) отмечены возможные даты признания выручки от реализации продукции в целях налогообложения. Как видно из рисунков 1-2 даты признания выручки для НДС и налога на прибыль могут отличаться. Так, в учетной практике коммерческих организаций могут наблюдаться такие случаи, когда дата признания НДС будет раньше, чем для налога на прибыль, или, наоборот, налог на прибыль будет признан раньше НДС. Однако чаще всего этой датой является дата отгрузки продукции со склада. Дата оплаты отгруженной продукции для налогового учета не имеет никакого значения, так же как и иные условия выполнения договора в части признания выручки.

Теперь представим на временной шкале возможные даты отражения выручки в бухгалтерском учете (рисунок 3).

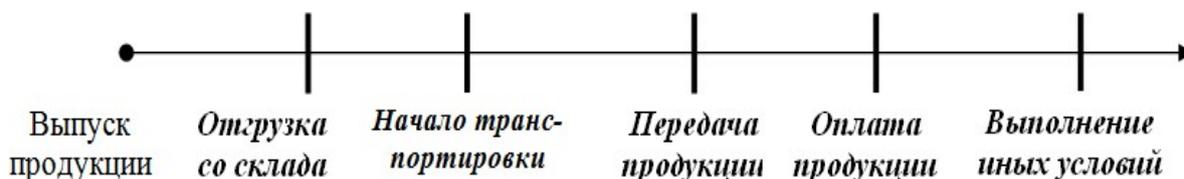


Рисунок 3. Точки идентификации выручки от реализации продукции в бухгалтерском учете

Сразу отметим, что дата оплаты и дата выполнения иных условий (дата завершения наладки оборудования, установки, продажи третьим лицам покупателем и т.д.) могут располагаться на временной шкале в иной последовательности. Например, оплата может произойти до выпуска продукции или после даты выполнения иных условий. Главный смысл пред-

ставленных на рисунках 1-3 точек идентификации выручки в налоговом и бухгалтерском учетах заключается в следующем:

- самой ранней датой признания выручки может являться только дата отгрузки продукции. А именно, продукция должна быть произведена и передана покупателю, за которую ожидается получение экономических выгод;

- даты признания выручки в налоговом и бухгалтерском учетах не всегда могут совпадать.

Далее рассмотрим несколько ситуаций, когда даты признания выручки для НДС, налога на прибыль и бухгалтерского учета могут не совпадать, и как это отражается на системе бухгалтерского учета.

Организация продает 1000 штук телевизоров торговому объекту по цене 12 000 тыс. руб. за 1 шт., в т.ч. НДС – 2000 тыс. руб., себестоимость 1 шт. – 8000 тыс. руб.

Дата отгрузки – 24 сентября 2015 года.

Дата начала транспортировки – 2 октября 2015 года.

Дата передачи продукции покупателю – 4 ноября 2015 года.

Дата оплаты проданной продукции – 8 декабря 2015 года.

Вариант 1. Дата в налоговом учете для НДС и налога на прибыль, а также в бухгалтерском учете одинаковая – дата отгрузки (24.09 2015 г.). Этот вариант является самым распространенным в учетной практике Республики Беларусь.

24 сентября 2015 г.

1) На величину признанной выручки от реализации продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 12 000 000

К–т сч. 90/1 «Выручка от реализации продукции» 12 000 000

2) На величину НДС, входящую в цену реализации, тыс. р.:

Д–т сч. 90/2 «Налог на добавленную стоимость, исчисляемый из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» 2 000 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 2 000 000

3) На величину себестоимости реализованной продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/4 «Себестоимость реализованной продукции» 8 000 000

К–т сч. 43 «Готовая продукция» 8 000 000

4) На величину прибыли от реализации продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/11 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» 2 000 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 2 000 000

5) На величину начисленного налога на прибыль, тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 360 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 360 000

8 декабря 2015 г.

1) На величину поступившего платежа за отгруженную продукцию, тыс. р.:

Д–т сч. 51 «Расчетные счета» 12 000 000

К–т сч. 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 12 000 000

Вариант 2. Дата признания выручки для НДС и для бухгалтерского учета – отгрузка, для налога на прибыль – передача продукции покупателю.

24 сентября 2015 г.

1) На величину признанной выручки от реализации продукции, тыс.

р.:

Д–т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 12 000 000

К–т сч. 90/1 «Выручка от реализации продукции» 12 000 000

2) На величину НДС, входящую в цену реализации, тыс. р.:

Д–т сч. 90/2 «Налог на добавленную стоимость, исчисляемый из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» 2 000 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 2 000 000

3) На величину себестоимости реализованной продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/4 «Себестоимость реализованной продукции» 8 000 000

К–т сч. 43 «Готовая продукция» 8 000 000

4) На величину прибыли от реализации продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/11 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» 2 000 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 2 000 000

5) На величину созданного отложенного налогового актива ($8\,000\,000 \times 18\% / 100\% = 1\,440\,000$):

Д–т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 440 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000

6) На величину созданного отложенного налогового обязательства ($10\,000\,000 \times 18\% / 100\% = 1\,800\,000$):

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000

К–т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 800 000

4 ноября 2015 г.

1) На величину списанного отложенного налогового актива, тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000

К–т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 440 000

2) На величину списанного отложенного налогового обязательства, тыс. р.:

Д–т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 800 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000

3) На величину начисленного налога на прибыль, тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 360 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 360 000

8 декабря 2015 г.

1) На величину поступившего платежа за отгруженную продукцию, тыс. р.:

Д–т сч. 51 «Расчетные счета» 12 000 000

К–т сч. 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 12 000 000

Вариант 3. Дата признания выручки для НДС и налога на прибыль – отгрузка, для бухгалтерского учета – передача продукции покупателю.

24 сентября 2015 г.

1) На величину отгруженной готовой продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 45 «Товары отгруженные» 8 000 000

К–т сч. 43 «Готовая продукция» 8 000 000

2) На величину НДС, входящую в цену реализации, тыс. р.:

Д–т сч. 97 «Расходы будущих периодов» 2 000 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 2 000 000

3) На величину созданного отложенного налогового актива ($10\,000\,000 \times 18\% / 100\% = 1\,800\,000$), тыс. р.:

Д–т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 800 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000

4) На величину созданного отложенного налогового обязательства ($8\,000\,000 \times 18\% / 100\% = 1\,440\,000$), тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000

К–т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 440 000

5) На величину начисленного налога на прибыль, тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 360 000

К–т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 360 000

4 ноября 2015 г.

1) На величину признанной выручки от реализации продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 12 000 000

К–т сч. 90/1 «Выручка от реализации продукции» 12 000 000

2) На величину признанной себестоимости реализованной продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/4 «Себестоимость реализованной продукции» 8 000 000

К–т сч. 45 «Товары отгруженные» 8 000 000

3) На величину НДС, входящую в цену реализации, тыс. р.:

Д–т сч. 90/2 «Налог на добавленную стоимость, исчисляемый из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» 2 000 000

К–т сч. 97 «Расходы будущих периодов» 2 000 000

4) На величину прибыли от реализации продукции, тыс. р.:

Д–т сч. 90/11 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» 2 000 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 2 000 000

5) На величину списанного отложенного налогового актива, тыс. р.:

Д–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000

К–т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 800 000

6) На величину списанного отложенного налогового обязательства, тыс. р.:

Д–т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 440 000

К–т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000

8 декабря 2015 г.

1) На величину поступившего платежа за отгруженную продукцию, тыс. р.:

Д–т сч. 51 «Расчетные счета» 12 000 000

К–т сч. 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 12 000 000

Подводя предварительный итог рассмотрения возможных вариантов комбинации дат признания выручки в бухгалтерском и налоговом учетах, можно сделать следующие заключения:

- если дата признания выручки для НДС раньше, чем дата признания выручки в бухгалтерском учете, то необходимо начисление НДС отражать по дебету счета 97 «Расходы будущих периодов». Такая методика была очень распространена, когда в бухгалтерском учете применялся метод учета выручки «по оплате»;

- если дата признания выручки для налога на прибыль раньше, чем для бухгалтерского учета, значит необходимо сформировать показатели: отложенные налоговые актив и обязательство. Причем первый должен считаться по выручке, а второй – по себестоимости реализованной продукции. Тем организациям, в которых велика роль частных собственников, целесообразно учитывать выручку от реализации таким образом. Ведь они смогут хотя бы не демонстрировать в системе бухгалтерского учета чистую прибыль, а значит не выплачивать дивиденды.

При обратном варианте (дата признания выручки в бухгалтерском учете раньше, чем для налога на прибыль) – отложенный налоговый актив исчисляется по себестоимости реализованной продукции, а обязательство – по выручке. Это позволит организациям в случае необходимости завышать прибыль в бухгалтерской отчетности, но при этом до даты передачи продукции покупателю не начислять налог на прибыль.

Вариант 4. Дата признания выручки для НДС – транспортировка, для налога на прибыль – передача продукции покупателю, для бухгалтерского учета – отгрузка. Данный вариант в системе бухгалтерского учета Республики Беларусь на текущий момент остается не исследованным. Причем это касается именно ситуации опережения даты признания выручки в бухгалтерском учете даты признания выручки для НДС. В нашем случае в момент отгрузки продукции следует на субсчете 90/2 «Налог на добавленную стоимость, исчисляемый из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» отразить сумму НДС, но не отражать ее на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам». Если не отразить НДС на счете 90, то окажется итоговая величина прибыли от реализации продукции. Тем более НДС будет признан только в следующем месяце, а счет 90 в конце сентября надо закрыть. На наш взгляд, выходом из этой ситуации будет использование счета 65 «Отложенное налоговое обязательство», на отдельном субсчете которого следует показать начисление отложенного НДС. А когда

наступит дата признания выручки для НДС, списать эту величину со счета 65 на счет 68.

24 сентября 2015 г.

1) На величину признанной выручки от реализации продукции, тыс. р.:

Д-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 12 000 000
К-т сч. 90/1 «Выручка от реализации продукции» 12 000 000

2) На величину НДС, входящую в цену реализации, тыс. р.:

Д-т сч. 90/2 «Налог на добавленную стоимость, исчисляемый из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг» 2 000 000
К-т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 2 000 000

3) На величину себестоимости реализованной продукции, тыс.

р.:

Д-т сч. 90/4 «Себестоимость реализованной продукции» 8 000 000
К-т сч. 43 «Готовая продукция» 8 000 000

4) На величину прибыли от реализации продукции, тыс. р.:

Д-т сч. 90/11 «Прибыль (убыток) от текущей деятельности» 2 000 000
К-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 2 000 000

5) На величину созданного отложенного налогового актива:

Д-т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 440 000
К-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000

6) На величину созданного отложенного налогового обязательства:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000
К-т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 800 000

2 октября 2015 г.

1) На величину признанного в налоговом учете НДС:

Д-т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 2 000 000
К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 2 000 000

4 ноября 2015 г.

1) На величину списанного отложенного налогового актива:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 440 000
К-т сч. 09 «Отложенный налоговый актив» 1 440 000

2) На величину списанного отложенного налогового обязательства:

Д-т сч. 65 «Отложенное налоговое обязательство» 1 800 000
К-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 1 800 000

3) На величину начисленного налога на прибыль:

Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки» 360 000
К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» 360 000

8 декабря 2015 г.

1) На величину поступившего платежа за отгруженную продукцию, тыс. р.:

Д-т сч. 51 «Расчетные счета» 12 000 000

К–т сч. 62 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 12 000 000

Таким образом, из приведенных примеров видно, что комбинация дат признания выручки для НДС, налога на прибыль и непосредственно бухгалтерского учета сильно влияют на финансовый результат отчетного периода, и как следствие, – восприятие учетных данных пользователями отчетности. Это следует учитывать руководству организации, а в особенности главному бухгалтеру, при разработке учетной политики.

Литература

1. Закон Республики Беларусь от 12.07.2013г. № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

2. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов: утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 сент. 2011, № 102: текст по состоянию на 28 фев. 2012 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

3. Концептуальные основы финансовой отчетности // Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

www.minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye_osnovy_na_sayt_bez_predisloviya_-_kopiya.pdf. – Дата доступа: 12.09. 2015.

4. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г. : текст Кодекса по состоянию на 28 сен. 2015 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

Ибрагимова А.Х.

к.э.н., доц. каф. «Экономика и бухгалтерский учет»
филиала СПбГЭУ в г. Кизляре

ПОНЯТИЕ ОСНОВНЫХ И НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ И ИХ НОРМИРОВАНИЕ В ГЕОЛОГОРАЗВЕДКЕ

Под затратами на геологоразведочные работы (ГРР) понимаются затраты на сейсмические исследования, поисковое и разведочное бурение.

Стоимость затрат и нормативы на требуемое число скважин принимаются средними по региону.

До начала собственно ГРП, предприятия данной отрасли составляют смету затрат. Причем общая сметная стоимость геологоразведочных работ исчисляется по следующей номенклатуре затрат, которая делится на основные и накладные. К основным расходам относятся:

А. Собственно геологоразведочные работы:

- предполевые работы и проектирование;
- полевые работы;
- организация и ликвидация полевых работ;
- лабораторные и технологические исследования, камеральные и опытно-методические работы;
- прочие собственно геологоразведочные работы.

Б. Сопутствующие работы и затраты:

- строительство зданий и сооружений;
- транспортировка грузов и персонала партий и экспедиций;
- прочие сопутствующие работы и затраты.

II. Накладные расходы

III. Плановые накопления

IV. Компенсируемые затраты

V. Подрядные работы

VI. Резерв на непредвиденные расходы [2].

Главным условием отнесения расходов к основным, является возможность соотнесения отдельных видов геологоразведочных и связанных с ними работ, с конкретным объектом работ. Основные расходы определяются по сборникам сметных норм (ССН-92) [1], или сборникам норм основных расходов (СНОР-93) на геологоразведочные работы, а по видам работ, отсутствующим в указанных сборниках - по сметно-финансовым расчетам.

При использовании норм и нормативов ССН-92 расчет основных расходов производится по следующим статьям затрат:

- основная заработная плата,
- дополнительная заработная плата;
- отчисления на социальные нужды;
- материалы;
- амортизация;
- износ [1].

На наш взгляд статья затрат «износ» потеряла свою актуальность и должна быть исключена вследствие того, что в учете теперь не выделяются малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. Они списываются как материальные затраты в момент ввода в эксплуатацию.

Основные расходы по статье «Материалы» определяются исходя из норм расхода материалов, электроэнергии и сжатого воздуха и стоимости

их единицы, принимаемой по ценам их приобретения (без учета НДС) с учетом действующих на предприятии транспортно-заготовительных расходов (ТЗР).

Основные расходы по статье «Амортизация» определяются исходя из обоснованного в проекте вида, типа, марки оборудования, транспортных средств, аппаратуры и приборов, его стоимости, нормативного коэффициента на резерв, действующих норм амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов и годового фонда рабочего времени [3, С. 124].

При выполнении сезонных геологоразведочных работ годовая сумма амортизации начисляется независимо от продолжительности полевого сезона с учетом сменности проводимых работ и графика использования оборудования на различных объектах. В этом случае при расчете затрат по амортизации годовой фонд рабочего времени принимается равным продолжительности работы оборудования, которая обосновывается проектом.

В основные расходы по статье «Услуги» включаются:

- затраты на проведение технического обслуживания и текущих ремонтов оборудования;
- затраты на проведение капитального ремонта оборудования;
- затраты производственного транспорта, занятого обслуживанием геологоразведочных работ внутри участка;
- затраты на чертежные, машинописные, копировальные, оформительские и т.п. работы.

К накладным расходам относятся включаемые в себестоимость издержки производства, связанные с обеспечением геологоразведочных работ и организацией управления ими (кроме затрат, относимых к основным расходам).

Накладные расходы начисляются по нормам, утвержденным в установленном порядке, на сумму основных расходов собственно геологоразведочных работ и сопутствующих работ и затрат, выполняемых собственными силами.

Накладные расходы подразделяются на две группы:

- Общепроизводственные расходы геологических организаций;
- Общехозяйственные расходы геологических организаций.

Расходы, связанные с обеспечением условий для нормальной и бесперебойной деятельности геологической организации относятся к общепроизводственным [3, С.124]. В эту группу включаются следующие статьи расходов:

- охрана труда и техника безопасности;
- подготовка и повышение квалификации кадров;
- организация общественного питания;
- прочие общепроизводственные расходы.

Расходы, связанные с управлением и обеспечением геологоразведочной деятельности предприятия относятся к общехозяйственным. Они включают расходы на содержание аппарата управления предприятием и его структурными подразделениями и прочие общехозяйственные расходы.

Список литературы

1. Приказ МПР РФ от 21.03.2000 № 81 «Об утверждении Сборника сметных норм на геологоразведочные работы (СН-92)»;
2. Инструкция по составлению проектов и смет на геологоразведочные работы. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.gosthelp.u/text/InstrukciyaInstrukciyapos5.html>;
3. Алибеков Ш.И., Ибрагимова А.Х. Стратегическое бюджетирование в нефтегазодобывающем производстве // Бухгалтерский учет. – 2014.- №1. – С. 123-125;
4. Пономарева Н.В. Критерии и основания идентификации отдельных элементов хозяйственной деятельности организаций АПК // Научные исследования: от теории к практике: материалы V Междунар. науч.- практ. конф. (Чебоксары, 06 нояб. 2015 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков [и др.].- Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015.- № 4 (5).- с. 207-210.

Абрамова Н.Т.

Шиукашвили Т.Т.

Филиал ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» в г. Кизляре

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Новые экономические условия в России привели к введению в научный оборот терминологии рыночной экономики, в том числе в области научно-технического прогресса.

Существующие определения инноваций отражают следующие подходы к ее определению:

- Инновации рассматриваются как результат научно-технической деятельности (новое оборудование, технологии, новые продукты и т.д.); Инновации рассматриваются как процесс создания, внедрения и распространения новых технологий, организационных форм и т.д.;

- Инновации (и, как следствие, и как процесс) рассматриваются в качестве новой потребительной стоимости, которая может более эффективно удовлетворять потребности населения;

- Инновация рассматривается как процесс инвестирования в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для создания новых технологий.

Инновации могут быть использованы для поиска бизнес-потенциала и создать будущее. Но в первую очередь они должны быть использованы в качестве стратегии, чтобы сделать наиболее эффективным на сегодняшний день и привести существующий бизнес как можно ближе к идеалу.

Анализ влияния инвестиций и инноваций в эффективности производства, рассмотрим на примере двух важных показателей: себестоимость продукции и потенциальной прибыли. Анализ выполняется в следующем порядке:

1) рассчитывается выпуск продукции за предыдущий год в ценах, действующих на конец года;

2) определяется себестоимость товаров, произведенных за предыдущий год в ценах на конце года. С этой целью основные элементы затрат, из которых сформировалась себестоимость продукции за предыдущий год, переводятся в ценах и тарифах действовавших на конец предыдущего года;

3) вычисляются затраты на 1 руб. произведенной продукции в целом и по элементам затрат за предыдущий год в ценах и тарифах, действовавших на конец года. Одновременно определяется удельный вес отдельных элементов в их общем объеме;

4) рассчитывается общий объем производства отчетного года (в соответствии с планом и фактические) в ценах, действующих на конец предыдущего года;

5) определяется себестоимость товаров, произведенных в отчетном году, при сохранении условий производства в базовом году и в действовавших на конец прошлого года. С этой целью объем производства продукции в отчетном году (без учета изменения цен и других условий) умножается на уровень затрат предыдущего года, пересчитанных на цены, действовавшие на конец предыдущего года;

6) исчисляется общая экономия от снижения затрат, которые могут быть получены в планируемом году за счет действий всех технико-экономических факторов. При расчете влияния на стоимость продукции основных технико-экономических факторов, определены следующие группы:

- ◆ повышение технического уровня производства, в том числе при реализации инвестиционных проектов и инновационных проектов;

- ◆ совершенствование организации труда, производства и управления, в том числе внедрение инноваций;

- ◆ изменение объема и структуры производства;

- ◆ повышение качества продукции;

- ◆ отраслевые и прочие факторы;

7) определяется себестоимость общего объема выпуска продукции отчетного года (в соответствии с планом и фактом) в ценах, действовавших на конец базисного года, а также в условиях производства планируемого года. Для этого от стоимости произведенной продукции за отчетный год, рассчитанной по уровню затрат базисного года, вычитается суммарная экономия затрат, полученная за счет совместного воздействия всех технико-экономических факторов;

8) исчисляется уровень затрат на 1 руб. товаров, произведенной в отчетном году (в соответствии с планом и фактом) в ценах на конец отчетного года путем деления стоимости отчетного года в ценах на конец предыдущего и условий производства отчетности году стоимость объема произведенной продукции отчетного года в ценах предыдущего;

9) определяется процент снижения затрат на 1 руб. товаров, произведенных в отчетном году за счет совокупного действия всех технических и экономических факторов. Для этого разница в затратах на 1 руб. продукции отчетного года и предыдущего года делится на затраты (в копейках) на 1 руб. произведенной продукции предыдущего года. Полученный результат умножается на 100;

10) рассчитывается изменения себестоимости продукции за счет изменения цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы и изменения стоимости рабочей силы;

11) определяется себестоимость отчетного года (в соответствии с планом и фактом) в ценах и условиях производства планируемого года путем суммирования себестоимости отчетного года в ценах предыдущего года и условиях производства отчетного года с общей величиной изменения себестоимости за счет изменения цен на сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы, рабочую силу и прочие расходы;

12) вычисляется изменение стоимости продукции и доходов в отчетном году за счет изменения цен на готовую продукцию, производимой и реализуемой предприятием;

13) рассчитываются затраты на 1 руб. произведенной продукции исходя из себестоимости продукции в ценах и условиях производства отчетного года и стоимости продукции отчетного года в ценах предыдущего года;

14) определяется стоимость общего объема производства в ценах отчетного года путем суммирования стоимости произведенной продукции в ценах предыдущего года, а общая стоимость изменения цен на готовую продукцию в отчетном году;

15) исчисляются затраты на 1 руб. произведенной продукции в ценах и условиях отчетного года путем деления себестоимости произведенной продукции в ценах и условиях отчетного года на стоимость произведенной продукции в ценах отчетного года.

Экономия за счет внедрения инноваций, необходимо вычислять с учетом времени их внедрения. Поэтому, если намеченное в плане мероприятие осуществляется не с начала года, то в расчетах изменения (экономии) себестоимости продукции отчетного года отражается лишь часть эффекта, которая получена с момента внедрения мероприятия и до конца года.

Но в то же время в расчетах изменения себестоимости должна быть учтена переходящая на планируемый год экономия от мероприятий, внедренных в предыдущем году.

Для многих российских компаний, с которыми сталкиваются с новым вопросом о конкуренции для них, выживание в жестких условиях рынка, именно инновационная деятельность и ее результаты являются главным условием успеха и эффективности. Таким образом, участники рынка, особенно те, кто занимается производством, для обеспечения своей текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны самостоятельно и целенаправленно формировать и осуществлять научно — техническую политику. Научно-техническая политика компании зависит от достижения своей главной цели - максимальное удовлетворение требований потребителей к качеству и количеству продукции при минимально возможных затратах на ее разработки и производства (промышленные, экологические и т.д.). Соответственно, необходимо внедрять новые современные стандарты качества и контроля.

Для общего снижения затрат в производстве нашей страны необходимо реализовывать инвестиционные проекты, связанные со строительством новых объектов в транспортной сети и инфраструктуры для оптимизации транспортных расходов и сократить общее время в транспортировке, развитие определенных областей национальной экономики с использованием передовых технологий. Это в конечном итоге может создать конкурентное преимущество через некоторое время после окончания глобального застоя.

Для того, чтобы решить проблему инноваций необходимо увеличить затраты на приобретение машин и оборудования, патентных прав, лицензий, а также увеличить расходы на исследования. Необходимо разработать законы по защите авторских прав и интеллектуальной собственности в целях ускорения процесса выдачи патентов на изобретения, использование интеллектуальной собственности в инвестиционных проектах. Следует также обратить пристальное внимание на подготовку высококвалифицированных кадров в области управления и маркетинга, способных реорганизовать структуру управления предприятия [2].

Основные этапы инновационного процесса определяются его основными компонентами, первый из которых является рынок инноваций или инновации. Основным продуктом на этом рынке является научной и научно - технический результат, то есть, интеллектуальный продукт, который

является объектом авторского права, оформленный в соответствии с установленным законодательством.

Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Разработка новых технических, организационных и технологических решений, улучшение основных принципов управления в отношении специфики внутреннего рынка создает условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и обеспечивают дополнительный импульс для экономического роста.

По своей природе, инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и каких-либо изменений к лучшему во всех сферах научной и производственной деятельности. Постоянное обновление оборудования и технологий делает инновационный процесс основным условием для осуществления конкурсного производства, чтобы получить и сохранить позиции компании на рынке и повысить производительность и эффективность работы предприятия. В целях улучшения функционирования инновационной деятельности предприятия должна обеспечивать: наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей; конкурентоспособность компании с точки зрения качества продукции и эффективности производства; достижение баланса между стабильностью (контроль традиционной технологии), а также усилия по внедрению новой технологии [1].

Сохранение традиционных производственных технологий, необходимо направлять часть ресурсов в то же время, чтобы ввести новую технологию, тем самым разнообразить набор аппаратных средств, гибко адаптироваться к обоим эволюционными, постоянно реализованными инноваций и радикальных инноваций, проводимых периодически. Она должна обеспечивать сочетание непрерывного эволюционного контроля технологических инноваций с контролируемым радикальных инноваций; организация взаимодействия внутренних и внешних элементов системы, являются основными факторами, которые на рынке информационной системы инноваций, отбор проектов из числа альтернатив и представляющих взаимный интерес.

В настоящее время стратегии многих компаний существует определенная переориентация, то есть переход от полного использования экономических последствий крупномасштабного производства более целенаправленной инновационной стратегии. Инновации являются важнейшими инструментами для обеспечения стабильности хозяйственной деятельности, функционирование и конкурентоспособность. Существует тесная связь между конкурентными позициями эффективности предприятия и инновационного потенциала. Эффективность работы предприятия может быть достигнуто за счет улучшения качества продукции, реализация политики сохранения ресурсов, выпуск новых конкурентоспособных проектов, разработка экономически эффективных бизнес - проектов.

Также необходима поддержка центров, разработки и реализации инновационных проектов, целью которых является развитие инновационной деятельности в России, разработка инновационных проектов методов оценки для привлечения инвестиций в инновационной сфере, совершенствование финансовых механизмов инновационных проектов и различные способы их продвижения на рынке, содействие научной деятельности и ученых, изобретателей, инженеров и технических работников, формирование благоприятного общественного мнения об инновационном потенциале России.

В современных условиях эффективность производства может быть достигнута в первую очередь за счет развития инновационных процессов, получая окончательное выражение в новых технологиях, новых видов конкурентоспособной продукции. Поиск и использование инноваций непосредственно на предприятиях является актуальной проблемой. Разработка новых технических, организационных и технологических решений, улучшение основных принципов управления в отношении специфики внутреннего рынка создает условия для обновления процессов воспроизводства на предприятиях и обеспечивают дополнительный импульс для экономического роста. По своей природе, инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и каких-либо изменений к лучшему во всех сферах научной и производственной деятельности. Постоянное обновление оборудования и технологий делает инновационный процесс основным условием для осуществления конкурсного производства, чтобы получить и сохранить позиции компании на рынке и повысить производительность и эффективность работы предприятия.

Литература:

1. Гончаренко Л.П. Инновационная политика: учебник. – М.: КНОРУС, 2013. – 352 с.
2. Котлер Ф.Ф., Келлер К.Л. Маркетинг–менеджмент. – СПб.: Питер, 2014. – 800 с.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баранчеев В.П. Изучение инновационной активности компании как ее конкурентной силы. Москва, 2012- 152 с.
2. Баранчеев В.П. Управление инновационным бизнесом: обзор актуальных идей. Москва, 2011 - 73 с.
3. Патеев Б.А. Эффективность развития промышленного предприятия в системе инноваций. Тамбов, 2013 – 25 с.
4. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. Москва, 2011 -64 с.

5. Шабуришвили М. В. Инновационная деятельность как реализация инновационного процесса в масштабах организации. Санкт-Петербург, 2012 – 109 с.

Бадмаева Ж.Д.

Князева К.А.

СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ И ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время каждому предприятию для эффективного функционирования и поддержания необходимой для этого уровня конкурентоспособности необходимо создать систему управления затратами и контроля финансовых потоков. Таким образом, экономически обоснованное управление финансово-хозяйственной деятельностью любого экономического субъекта невозможно без соответствующего информационного обеспечения. С увеличением общего информационного потока требуются новые подходы к получению и обработке информации о производственных расходах, исчислении себестоимости готовой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), признании доходов, подсчете финансовых результатов, методах их анализа, а также к формированию отчетности, необходимой для различных групп пользователей.

Организованный управленческий учет помогает принимать рациональные решения в разных экономических условиях. Необходимо отметить, что постановка управленческого учета является сложной задачей, которую зачастую решают многие центры ответственности в рамках компании. Проблемы, которые возникают по организации управленческого учета, укрупненно можно представить следующим образом:

- во-первых, определенную сложность представляет собой подбор специалистов и их квалификация в целях организации постановки управленческого учета;
- во-вторых, многие руководители центров ответственности недопонимают свою роль на данных участках работы и как следствие не обеспечивают работу коллектива как единого целого механизма учета;
- в-третьих, возникают технические сложности по обеспечению функционирования системы управленческого учета, в виде отсутствия специализированного программного обеспечения и техники.

Поэтому, прежде всего руководители центров ответственности должны быть заинтересованы в создании полноценной системы управлен-

ческого учета, проявлять ответственность за решение возникающих проблем и брать инициативу в организационных и технических проблемах.

По вопросам постановки систем управленческого учета на предприятиях и в организациях работают многие группы практикующих специалистов, которые выделяют кроме вышеперечисленных замечаний целый ряд проблем в этом направлении [2]:

- руководители центров финансовой ответственности своевременно не предоставляют информацию о деятельности служб или структурных подразделений;

- на предприятиях отсутствуют единая информационная сеть, эффективная система документооборота, четкое распределение обязанностей и ответственности;

- отсутствие высококвалифицированных кадров в области управленческого, бухгалтерского и налогового учета;

- конкуренция финансовых бухгалтеров и управленческих бухгалтеров.

Таким образом, в целях недопущения возникновения или устранения вышеуказанных проблем, на наш взгляд, важно определить перспективы развития компании; разработать методическое обеспечение и систему мотивации; представить организационную структуру и обеспечить высокий уровень информатизации.

В современных условиях отсутствие единой научно-обоснованной методологии управленческого учета влечет за собой: отсутствие четкого определения целей, задач, принципов, элементов учетной политики; регламентов отбора, группировки, обобщения и контроля информации, что в свою очередь приводит к недопониманию руководством организации значения и роли управленческого учета; отсутствию системы выявления внутренних и внешних резервов; непосильному уровню налоговой нагрузки.

Оценивая перспективы трансформации зарубежного опыта в российскую систему управленческого учёта, можно выделить следующую группу проблем:

- 1) во многих российских организациях управленческий учёт ещё не представляет собой единую систему по сбору, анализу и представлению финансовой и производственной информации, позволяющей принимать оперативные и стратегические управленческие решения;

- 2) в Российской Федерации на законодательном уровне не закреплено понятие управленческого учета, отсутствует правовое пространство его регулирования. При этом отмечается активная работа специалистов и экспертов Министерства экономического развития и торговли, ТА-СИС, Фонда бухгалтерского учёта по разработке проектов базовых методических рекомендаций по внедрению системы управленческого учёта в российских компаниях;

- 3) реформирование системы бухгалтерского учета в Российской Федерации должно идти в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (US GAAP или IAS) и быть адаптированным к требованиям рыночной экономики.

Анализируя проблемы и недостатки действующих систем управления затратами, на наш взгляд, является показательным опыт специалистов филиала «Ухта бурение» ООО «Газпром бурение», которые разрабатывали и внедряли модель системы управленческого учета, для целей принятия своевременных и качественных управленческих решений.

На основе большого массива статистических данных специалисты представляют структуру и сегменты рынка сервисных услуг нефтегазовой отрасли, а также действующую схему процесса управления затратами, состоящую из четырех этапов. Проведя оценку указанных этапов, они выделяют основные проблемы действующей системы управления затратами, такие как [3]:

1. Автономность процессов.
2. Отсутствие оперативного источника получения информации по исполнению бюджета ЦФО.
3. Трудоемкость внесения фактических данных.
4. Бумажный документооборот.
5. Поздние сроки получения оперативной управленческой отчетности
6. Отсутствие системы (в том числе и автоматизированной системы) формирования и контроля исполнения оперативного прогноза на текущий месяц.

Таким образом, анализируя географию проблем и недостатков при постановке и внедрении управленческого учета, можно отметить, что специалистам в данном направлении предстоит еще огромная работа, а полученные результаты позволят правильно расставить приоритеты в работе предприятия и помогут оценить перспективу его дальнейшего развития

Список использованной литературы

1. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. N 33. С. 12 - 23.
2. Мансуров П.М. Управленческий учет: Учеб. пособие. Ульяновск: УлГТУ. - 2010. 175 с.
3. Совершенствование системы бюджетирования и управленческого учета как инструмент повышения эффективности работы бурового предприятия URL: <http://www.ГазпромNeftegaz.RU> (дата обращения: 31.03.2016).

Котлярова Ю.
Магистрант Тюменский государственный университет
Науч.рук., к.э.н., доцент
Лупкиова Е.В.

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ДО ПРИЕМЛЕМОГО УРОВНЯ

В настоящее время по мере развития рыночных отношений стала очевидна роль налоговых рисков в жизнедеятельности государства и налогоплательщика вследствие целенаправленного совершенствования налогового законодательства с точки зрения ограничения возможностей налогоплательщика по минимизации налоговых платежей, а также ужесточения форм и методов налогового контроля.

Налоговый кодекс РФ и иные законодательные акты не раскрывают содержание налоговых рисков. Вместе с тем этот термин широко используется в целом ряде нормативных документов и публикаций специалистов в области налогообложения, поэтому представляется необходимым проведение анализа литературы по данной проблематике с целью выявления наиболее полного и точного определения понятия налоговых рисков.

Прежде всего, нужно отметить, что налоговые риски представляют собой разновидность экономических рисков, где можно выделить также: коммерческие, финансовые, банковские, страховые риски и т.д., причем, с позиции многих специалистов в сфере налогообложения, налоговые риски относятся к категории чистых рисков, так как их реализация приносит хозяйствующему субъекту только финансовые и иные потери. К примеру, Г.А. Цыркунова рассматривает налоговые риски как «возможные доначисления налогов, штрафы, пени и иные санкции налоговых органов в случае проведения ими выездной документальной проверки» [9].

Р.А. Назаров трактует налоговый риск уже более широко: как «вероятностное явление, которое в случае наступления может повлечь за собой дополнительные финансовые потери в виде доначисления налогов (сборов), начисления пеней, штрафов, отказа в возмещении налога на добавленную стоимость» [6].

Т. А. Козенкова, к примеру, связывает налоговые риски с изменениями в налоговой политике страны, установлением новых форм обложения, изменением ставок, введением новых налогов и пошлин, отменой налоговых льгот и т. д. [4, С. 15]. Здесь можно отметить, что данный подход является достаточно узким, так как источником возникновения налогового риска могут являться не только внешние, но и ряд внутренних факторов.

Несколько шире, с учетом такого внутреннего источника риска, как налоговые ошибки, трактует налоговый риск С. А. Филин: «Налоговый риск – это вероятность (угроза) потерь, которые может понести субъект

экономики из-за неблагоприятного изменения налогового законодательства в процессе финансовой деятельности или в результате налоговых ошибок, допущенных при исчислении налоговых платежей» [8, С.26]. Однако нужно отметить, что ограничение внутренних факторов только налоговыми ошибками также не является корректным.

В. Н. Евстигнеев определяет налоговый риск через выражение оценки «возможности возникновения в области налогового планирования неблагоприятных для конкретного налогоплательщика последствий» [3, С. 196, 271]; однако ограничивает налоговые риски только потерями, представляющими собой налоговые санкции: «Риск налоговый... – это возможные доначисления налогов, штрафы, пени и иные санкции налоговых органов в случае проведения ими выездной документальной проверки» [3, С. 271].

В то же время некоторые налоговые риски адекватнее относить не к чистым, а к спекулятивным рискам, поскольку их последствия могут проявляться не только в виде потерь, но и в виде позитивных результатов. Например, законодательное смягчение условий налогообложения хозяйствующих субъектов влечет сокращение налоговой нагрузки, увеличение прибыли и денежного потока. Применение схем налоговой оптимизации сопровождается риском некоторых потерь, но непосредственно нацелено на позитивный результат.

Итак, проанализировав и обобщив рассмотренные определения данного термина, налоговые риски можно понимать, как предполагаемую опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояний будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем, или возможность получения дополнительного дохода в результате позитивных отклонений.

При этом следует отметить, что налоговым рискам подвержены не только налогоплательщики, но и иные субъекты налоговых правоотношений. Если для налогоплательщиков рост уровня налоговой нагрузки или финансовые потери, связанные с нарушением налогового законодательства, влекут снижение финансовых ресурсов и имущественного потенциала, то, например, для государства налоговый риск состоит в снижении поступления налогов как источника формирования бюджета.

Наряду с множеством различных определений понятия налоговых рисков существует также немало количество их классификаций по различным основаниям.

1) Так, в зависимости от субъекта, подверженного налоговой неопределенности, на макроуровне различают налоговые риски государства, которые проявляются в:

а) недополучении доходов от налоговых поступлений в бюджет;

б) расширении сферы «теневое» бизнеса с соответствующими социально-экономическими последствиями;

в) снижении эффективности национальной налоговой системы и стремлении отечественных налогоплательщиков осуществлять деятельность в государствах с более благоприятным налоговым климатом и проч.

На микроуровне различают:

- налоговые риски налогового агента;
- налоговые риски банков, связанные, например, с несвоевременным перечислением в бюджетную систему налогов по поручению налогоплательщика;
- налоговые риски лиц, привлекаемых к мероприятиям налогового контроля (свидетелей, понятых, экспертов, переводчиков);
- налоговые риски налогоплательщика или плательщика сборов (юридического или физического лица, ИП).

В частности, налоговые риски налогоплательщика выражаются в дополнительно начисленных суммах налоговых платежей, штрафных санкциях и пенях, вызывающих рост налоговой нагрузки, ухудшении деловой репутации и отказе ряда контрагентов от партнерских отношений. Все это сопровождается снижением имущественного потенциала, объема финансовых ресурсов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации.

2) По источникам возникновения выделяют внешние и внутренние налоговые риски, которые появляются в силу влияния на субъект налоговых отношений соответствующих обстоятельств.

Под внутренними факторами для налогоплательщика понимают организацию и осуществление собственной финансово-хозяйственной деятельности, для государства – проведение своей налоговой политики.

Внешними факторами для государства могут выступать, например, изменение мировых цен на нефть, вхождение в сообщество стран с выработкой совместных подходов к налогообложению, отличных от национального законодательства; для налогоплательщика – налоговая политика своего государства.

3) По времени возникновения налоговые риски делятся на:

- ретроспективные – риски, понесенные налогоплательщиком в прошлых налоговых (отчетных) периодах, анализ которых позволяет обезопасить свою деятельность в текущем и перспективном плане;
- текущие риски, которые возникают в данном налоговом (отчетном) периоде;
- перспективные – риски, распространяющиеся на последующие налоговые (отчетные) периоды, учитываемые в рамках либо налогового планирования, либо временной отсрочки последствий уже сложившейся ситуации.

4) По характеру проявления во времени выделяют две группы налоговых рисков:

- постоянные риски, которые характерны для всего периода осуществления процесса (операции) и связаны с действием постоянных факторов.

Например, для государства – это наличие регионов, не способных обеспечить свой бюджет налоговыми поступлениями; для организации – ведение кадровой политики через аутсорсинг персонала у лица, применяющего пониженные тарифы страховых взносов.

Однако следует признать, что постоянство таких рисков относительно. С изменением тактики и стратегии управления налоговыми рисками на макро- и микроуровне неблагоприятные последствия рискованных ситуаций могут смягчаться (усугубляться) или полностью исчезать;

- временные риски – риски, возникающие лишь на отдельных этапах осуществления процесса (операции). Например, для государства – снижение налоговых поступлений в первом квартале финансового года по налогу на добычу полезных ископаемых из-за резких колебаний мировых цен на нефть; для налогоплательщика – риск возмещения НДС в одном налоговом периоде у фирмы-однодневки.

5) По характеру последствий налоговые риски делятся на:

- чистые – это те риски, которые практически всегда несут потери для лица (например, на макроуровне – установление повышенных налоговых ставок, а на уровне налогоплательщика – ведение деятельности без постановки на учет в налоговом органе);

- спекулятивные (динамические) – это риски, которые могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль (примером такого риска для Российской Федерации является введение вместо прогрессивной, как это принято в экономически развитых странах, пропорциональной шкалы по налогу на доходы физических лиц с основной ставкой 13%; для налогоплательщика – применение упрощенной системы налогообложения вместо общего режима).

6) По уровню финансовых потерь налоговые риски подразделяются на следующие группы:

- допустимые риски, по которым финансовые потери не превышают для государства запланированной суммы налоговых доходов за отчетный период, для налогоплательщика – расчетной суммы прибыли по осуществляемой операции;

- критические риски – риски, финансовые потери по которым для государства незначительно снижают запланированные суммы налоговых поступлений за отчетный период, а для налогоплательщика не превышают расчетной суммы выручки по осуществляемой операции;

- катастрофические риски – риски, финансовые потери по которым

определяются частичной или полной утратой собственных средств (возможно, и заемных средств) как на макро-, так и на микроуровне. Для государства такая ситуация означает кризис в экономике, а для налогоплательщика – банкротство.

7) По возможности предвидения налоговые риски подразделяются на следующие две группы:

- прогнозируемые, или предсказуемые, риски (для государства – снижение ставки по отдельному налогу с очередного финансового года; для налогоплательщика – риск, связанный с сознательным применением незаконной схемы уклонения от уплаты налогов);

- непрогнозируемые риски (для государства – недополучение бюджетных доходов вследствие массовых банкротств налогоплательщиков; для налогоплательщика – отказ налогового органа в возмещении НДС из-за признания недобросовестности контрагента).

С точки зрения налогоплательщика также возможно разделение налоговых рисков по следующим классификационным признакам.

1) По уровню вероятности реализации налоговых рисков, который может быть установлен при проведении их качественного анализа, выделяют:

- высокий налоговый риск, вероятность реализации которого высока и связана с однозначным пониманием того, что

- требования налогового законодательства со стороны налогоплательщика нарушены;

- позиция налоговых органов и (или) Министерства финансов РФ по рассматриваемым вопросам налогового законодательства обоснована и неблагоприятна для налогоплательщика;

- арбитражная практика сложилась не в пользу налогоплательщика или отсутствует;

- средний налоговый риск, вероятность осуществления которого оценивается как средняя с учетом того, что требования налогового законодательства в целом не нарушены, однако позиция налоговых органов и (или) Минфина России по видению проблемного вопроса неблагоприятна для налогоплательщика, а позиция судов неоднозначна (или арбитражная практика отсутствует);

- низкий налоговый риск, вероятность реализации которого низка, что следует из того, что требования налогового законодательства соблюдены, позиция налоговых органов и (или) Минфина России неблагоприятна для налогоплательщика, но арбитражная практика сложилась в пользу налогоплательщика.

2) В зависимости от участия «человеческого» фактора, т.е. наличия связи риска с действиями менеджмента организации-налогоплательщика, в составе налоговых рисков выделяют объективный и субъективный налоговый риск.

Ключевыми факторами возникновения объективных налоговых рисков являются:

- систематические изменения в законодательстве о налогах и сборах, а также высокая неопределенность направленности последующих изменений;

- отсутствие четкости и однозначности в изложении отдельных норм и положений НК РФ, приводящая к различному, в том числе диаметрально противоположному их пониманию;

- несогласованность норм различных отраслей права (гражданского, финансового, бюджетного и др.), а также положений налогового законодательства и отраслевых нормативных документов

Среди факторов, способствующих возникновению субъективных налоговых рисков, можно выделить:

- незнание (недостаточное знание) законодательства персоналом налогоплательщика;

- разную трактовку отдельных положений законодательства и подходов к определению уровня налоговой нагрузки организации со стороны налогоплательщика и представителей налоговой службы;

- сознательное нарушение законодательства.

3) По виду последствий:

- риски налогового контроля,
- риски усиления налогового бремени,
- риски уголовного преследования налогового характера.

Риски налогового контроля, в свою очередь, могут быть подразделены на риски «обычного» налогового контроля и риски «заказного» налогового контроля. К первому виду названных рисков относятся риски контроля со стороны территориальных налоговых органов в рамках их обычной деятельности. Риски второго вида могут быть инициированы правоохранительными органами или отдельными высокими руководителями в рамках «политического заказа», являются форс-мажором и не могут быть определены достаточно точно.

К рискам усиления налогового бремени можно было бы отнести рост налоговых баз как вследствие изменения методологии их исчисления, так и в связи с их динамикой, связанной с расширением объемов хозяйственной деятельности.

Риски уголовного преследования обусловлены тем, что для руководителей организаций-налогоплательщиков, нарушающих налоговое законодательство, существует вероятность привлечения к уголовной ответственности.

Итак, налоговые риски, в большинстве своем, несут в себе негативные последствия для участников налоговых правоотношений, что предполагает необходимость в определении способов управления налоговыми рисками и снижении их уровня до приемлемого значения.

В целях принятия адекватных мер по управлению налоговыми рисками в первую очередь представляет интерес выявление и оценка налоговых рисков.

Основой выявления налоговых рисков самим налогоплательщиком является формирование четкого представления о позиции налоговых органов в отношении признаков высоких налоговых рисков. Эта позиция представлена в Концепции, в которой определены критерии оценки налоговых рисков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. Анализ данных критериев и оценка уровня их «критичности» позволяет налогоплательщику самостоятельно оценить как уровень налоговых рисков, так и вероятность выездной налоговой проверки[5].

Согласно Концепции существуют 12 критериев, при наличии которых возможно проведение выездной налоговой проверки, в том числе:

- низкий уровень налоговой нагрузки;
- отражение в бухгалтерской (налоговой) отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов;
- отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период;
- опережающие темпы роста расходов над темпами роста доходов от реализации товаров (работ, услуг);
- выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте РФ;
- неоднократное приближение к предельной величине показателей, позволяющих налогоплательщикам применять специальные налоговые режимы;
- отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за календарный год;
- непредставление налогоплательщиком пояснений по уведомлению налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности;
- неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения;
- значительное отклонение фактического уровня рентабельности от уровня рентабельности, характерного для данного вида деятельности по данным статистики;
- ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском, свидетельствующим о возможном получении необоснованной налоговой выгоды[1].

Для оценки существенности налоговых рисков следует определиться с величиной возможных потерь и вероятностью возникновения рискового события. Величина возможных потерь может быть определена как величина

на налогового плательщика (совокупности налоговых платежей), подлежащего уплате по рассматриваемой операции. Например, если наличие риска по налогу на прибыль связано с отсутствием первичных документов, то его величина будет равна произведению суммы неправомерно признанного расхода на налоговую ставку. В случае если организация является плательщиком НДС, здесь же необходимо учесть автоматическое непризнание налоговыми органами сумм НДС, представленных к возмещению.

В основе оценки вероятности реализации риска лежит использование, во-первых, экспертных оценок специалистов, позволяющих установить вероятность возникновения претензий налоговых органов, и, во-вторых, анализ арбитражной практики, позволяющий предположить вероятность проигрыша спора в суде в случае возникновения претензий налогового органа.

Такой подход позволяет дать количественную оценку налогового риска на основе формулы:

Уровень налоговых рисков = Вероятность возникновения налогового риска * Размер возможных финансовых потерь при его реализации.

Полученные количественные оценки дают возможность ранжировать имеющиеся налоговые риски с позиции существенности для организации-налогоплательщика, разделив их по трем основным уровням: высокий, средний или низкий налоговый риск для дальнейшего выбора методов управления каждым из них.

Также оценка налоговых рисков может проводиться следующими методами количественного анализа:

- имитационное моделирование;
- анализ чувствительности;
- моделирование задачи выбора при помощи «дерева решений»;
- расчет точки безубыточности.

Так, к примеру, метод построения «дерева решений» предполагает графическое построение вариантов решений, которые могут быть приняты. По ветвям «дерева» расставляют субъективные и объективные оценки вероятности возможных событий, далее, используя специальные методики расчета вероятностей, оценивают каждый путь и выбирают менее рискованный.

Оценка риска на базе расчета точки безубыточности базируется на маргинальном подходе к формированию прибыли и предполагает нахождение с учетом налогового фактора запаса финансовой прочности и эффекта операционного рычага, характеризующих уровень риска попадания в зону убыточности при неблагоприятных изменениях факторов внутреннего и внешнего окружения[5].

Наряду с количественными оценками налоговых рисков существуют также методы качественного анализа. В целом, основной задачей качественного анализа является идентификация возможных видов риска и фак-

торов, влияющих на уровень риска при принятии конкретного решения. Среди качественных методов анализа риска для решения задачи оценки налогового риска могут быть использованы экспертный метод, рейтинговые оценки и метод аналогий.

Экспертный метод реализуется путем обработки мнений опытных специалистов о возможных величинах потерь и вероятности их возникновения. Метод используется в не формализуемых проблемных ситуациях, когда отсутствие достаточного массива информации или ее недостоверность не позволяют использовать в чистом виде формальные математические методы. Суть метода заключается в проведении интуитивно-логического анализа исследуемой ситуации с количественными или порядковыми оценками процессов или явлений группой экспертов, после чего производится формальная обработка полученных результатов.

Рейтинговый метод основан на оценке параметров деятельности хозяйствующего субъекта и отнесении к конкретному классу с точки зрения риска. При оценке рейтинговым методом может иметь место сочетание реальных финансово-экономических и балльных оценок, выставленных экспертами. Для случая привлечения экспертов метод можно считать разновидностью метода экспертных оценок. Однако в литературе рейтинговый метод выделяется как самостоятельный, поскольку при его использовании нередко применяются полуформализованные процедуры. Разновидности метода: ранжирование (в порядке возрастания или убывания оцениваемых качеств), попарное сравнение изучаемых свойств объекта, ранжирование на базе оценки в баллах и пр.

Метод аналогов базируется на применении баз данных о риске аналогичных проектов (решений). Указанные данные обрабатываются для выявления зависимостей в завершенных проектах с целью оценки потенциального риска при реализации нового. Расчетный эффект решения (проекта) сравнивается с эффектом аналогичных, уже реализованных решений (проектов), отклонения и характеризует степень риска рассматриваемого решения (проекта).

Итак, оценка финансового риска, т. е. определение количественным либо качественным способом его величины, является ключевым этапом управления риском как процесса влияния на параметры деятельности, направленного на достижение уровня риска, приемлемого для плановой (прогнозируемой) прибыльности.

Оценив имеющиеся налоговые риски, предприятие может принять следующие типы решений [7]:

1) избежать их (сознательно выбрать переплату налогов в спорной ситуации или прекратить все действия и виды деятельности, ведущие к возникновению риска);

2) принять (удержать) риски (в случае, если риск носит допустимый уровень, и все возможные меры по его сокращению не будут экономиче-

ски оправданы по сравнению с возможными последствиями, другими словами уплатить налог в таком объёме, который в определённых обстоятельствах может быть объектом претензий налогового органа);

3) снизить риск (различным образом воздействовать на факторы, влияющие на величину налогового риска с целью нивелирования возможных негативных последствий для предприятия связанных с налогообложением);

При этом снижение уровня риска достигается на основе:

- разработки долгосрочной налоговой стратегии организации-налогоплательщика, выражающей ее общую позицию в отношении допустимости уровня налоговых рисков и методов управления ими;

- внедрения налогового планирования как одного из инструментов выполнения в тактическом периоде принятой налоговой стратегии;

- систематического мониторинга изменений налогового законодательства и арбитражной практики по актуальным для налогоплательщика вопросам;

- использования внутреннего аудита для контроля и оказания методической поддержки работникам бухгалтерии (налогового департамента) по наиболее сложным и нормативно неурегулированным вопросам налогообложения;

- обеспечения постоянного целенаправленного повышения квалификации топ-менеджмента, руководителей подразделений и персонала бухгалтерии и иных заинтересованных служб по вопросам договорного права, налогообложения и т.д.

4) передать или разделить риски (перенести источник риска на другое предприятие, например, путём аутсоринга бухгалтерских или юридических услуг);

5) применить специализированные процедуры, позволяющие «добросовестному» налогоплательщику застраховаться от налоговых рисков, а именно от того, чтобы его действия и заключаемые им договоры не были в дальнейшем квалифицированы налоговой инспекцией как налоговое правонарушение.

Также необходимо отметить, что работа по анализу, оценке и снижению налоговых рисков на предприятии должна вестись не от случая к случаю, а систематически: предприятие должно осуществлять налоговый менеджмент (применять совокупность организационных форм и методов налогового планирования, налоговой оптимизации и налогового самоконтроля).

В большинстве случаев на предприятиях управлением налоговыми платежами занимается бухгалтерия. Однако, более рационально (особенно на крупных предприятиях), чтобы в его финансовой службе налоговыми потоками занимались специалисты по налоговому планированию – налоговые менеджеры (1-2 чел.). Юридическая служба должна отслеживать из-

менения в налоговом законодательстве и судебной практике. Следует внедрить обязательную предварительную оценку налоговых рисков проводимых сделок при тесном взаимодействии налоговых менеджеров, юридической и бухгалтерской служб компании. В результате риски перекалфикации сделок и доначисления налоговых обязательств значительно снизятся.

В заключение необходимо подчеркнуть, что наиболее рациональная позиция налогоплательщика заключается в реализации взвешенного и осторожного подхода к налоговым рискам, проявлении профессионального консерватизма при принятии решений в отношении сделок, для которых характерно неоднозначное толкование действующего законодательства, а также в разработке комплексной системы решений, направленных на оптимизацию налоговой нагрузки в сочетании со снижением налоговых рисков.

Список использованных источников

1. Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) / Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. – 2009. – № 1.
3. Евстигнеев Е. Н. Основы налогового планирования / Е. Н. Евстигнеев. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с.
4. Козенкова Т. А. Налоговое планирование на предприятии / Т. А. Козенкова. – М. : АиН, – 1999. – 64с.
5. Лупикова Е.В. Налоговый учет: учебное пособие / Е.В.Лупикова – Тюмень, издательство ТюмГУ, 2010. – 368 с.
6. Мигунова М. И. Оценка налоговых рисков : учеб. пособие / М. И. Мигунова, Т. А. Цыркунова. – Красноярск, 2005. – 72 с.
7. Назаров Р.А. Управление налоговыми рисками организаций // Все для бухгалтера. – 2009. - № 4.
8. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы. - 2009. - №2.
9. Филин С. А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений / С. А. Филин // Финансы и кредит. – 2002. – № 3. – С. 21-39.
10. Цыркунова Г.А., Мигунова М.И. Налоговые риски: сущность и классификация // Финансы и кредит. - 2005. - № 33.

О.Е. Куковицкая
Студентка 4 курса БУАиА
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет» филиал в г. Кизляре
Научный рук. д.э.н., профессор кафедры
«Экономика и бухгалтерский учет»
Алибеков Ш.И.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

Благополучие и экономический успех организации всецело зависит от того, насколько эффективна её деятельность, выражающаяся в сумме полученной прибыли, являющейся основным собственным внутренним финансовым источником, обеспечивающим развитие организации на принципах самофинансирования.

Для правильного и своевременного принятия решений руководству организации необходима качественная, полная, достоверная информация о финансовой и хозяйственной деятельности предприятия. Такую информацию обеспечивает бухгалтерский учет. [5]

Целью учета финансовых результатов в бухгалтерском учете является наиболее полное и точное отражение результатов деятельности организации. В бухгалтерском учете финансовый результат – это важнейший показатель, характеризующий эффективность использования собственных и заемных средств предприятия.

Элементами формируемой в бухгалтерском учете информации о финансовых результатах деятельности, предоставляемой заинтересованным пользователям в виде отчета о финансовых результатах, являются данные о доходах и расходах организации.

В свою очередь учет финансовых результатов организации является важным аналитическим инструментом для оценки результатов работы по различным направлениям, качества управленческих решений и их влияния на финансовое положение.

По сущности, финансовый результат представляет собой прибыль или убыток, а проявление этой сущности является определяющий для всех направлений деятельности организации. В настоящее время предприятия и организации, осуществляющие свою деятельность в условиях рынка, нацелены на получение положительного финансового результата (прибыли), который является гарантией их дальнейшей деятельности и процветания. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли вы-

полняются обязательства перед бюджетом, банками и другими организациями. [5]

При формирующихся рыночных отношениях ориентация предприятий на получение прибыли является неперенным условием для их успешной предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности. В современной России, при становлении и развитии коммерческих предприятий, проблема правильности учета и распределения прибыли становится наиболее актуальной, но несовершенство законодательства в сфере бухгалтерского учета и налогообложения осложняет работу бухгалтера.

Формирование балансовой прибыли (убытков) есть конечный результат деятельности организации за отчетный период.

В Инструкции по применению Плана счетов дано определение данного показателя, максимально приближенное к Международным стандартам финансовой отчетности. В ней содержание конечного финансового результата рассматривается, как чистая прибыль или чистый убыток от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» и в соответствии со сложившейся международной практикой, доходом признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение обязательств, следствием которых является увеличение капитала, отличного от вклада собственника.

Важнейшее место занимает выручка от проданной продукции, выполненных работ или оказанных услуг. В учете это признается доходом от обычных видов деятельности. Вид деятельности организации определен в ее уставе. Выручка (доход) учитывается в сумме, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) размеру дебиторской задолженности. При этом не считаются доходом следующие поступления:

- обязательные платежи, полученные предприятием в виде суммы НДС, акцизов и т.п.;
- предварительная оплата под ожидаемое поступление МПЗ и иных видов имущества, выполнение отдельных видов работ или оказание услуг;
- задаток;
- процент или вознаграждение по договорам комиссии, агентским и иным подобным сделкам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- авансы в счет оплаты продукции (работ, услуг);
- суммы, переданные в залог, - в том случае, когда по договору оговорена процедура передачи заложенного имущества залогодержателю;
- погашение кредита и (или) займа, предоставленного заемщику. [1]

Расходы есть уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в связи с выбытием активов или возникновением обязательств, следствием чего является уменьшение капитала (кроме изъятий, осуществляемых собственниками).

Также в соответствии со ст.247 НК РФ, прибылью признается:

1) для российских организаций, не являющихся участниками консолидированной группы налогоплательщиков, - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов;

2) для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, - полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов;

3) для иных иностранных организаций - доходы, полученные от источников в Российской Федерации;

4) для организаций - участников консолидированной группы налогоплательщиков - величина совокупной прибыли участников консолидированной группы налогоплательщиков, приходящаяся на данного участника и рассчитываемая в порядке, установленном пунктом 1 статьи 278.1 и пунктом 6 статьи 288 Налогового Кодекса. [6]

Текущие расходы предприятия, исходя из их характера, условий осуществления и направлений деятельности, регулируются ПБУ 10/99 «Расходы организации». Они представлены в бухгалтерском учете в виде расходов по обычным видам деятельности и прочих расходов.

В соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 доходы и расходы организаций должны классифицироваться в две группы: от обычной деятельности и от прочих видов деятельности.

Классификация доходов и расходов с подразделением их на доходы и расходы по обычным и прочим видам деятельности обуславливает и соответствующую классификацию финансовых результатов. Ведь разница между доходами и расходами от обычной деятельности обусловит и финансовый результат от обычной деятельности, а разница между прочими доходами и прочими расходами - финансовый результат от прочих видов деятельности.

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает доходами поступления от обычных видов деятельности или прочие поступления исходя из требований ПБУ 9/99, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. [3]

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. [4]

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг.

В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» формирование расходов по обычным видам деятельности должно быть обеспечено их группировкой по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты. [2]

Расходы по обычным видам деятельности отражаются в учете в любой форме оплаты или обязательств, равных сумме кредиторской задолженности, кроме вкладов в уставный капитал, в порядке предварительной оплаты за продукцию (работы и услуги) и пр. Другими словами, не приравниваются к текущим платежам расходы, носящие характер долгосрочных вложений, благотворительной деятельности, и т.п.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Прочие расходы подлежат зачислению на счет прибылей и убытков организации, кроме случаев, когда законодательством или правилами бухгалтерского учета установлен иной порядок.

В условиях рыночной экономики важнейшим показателем эффективности работы организации являются ее финансовые результаты. При этом особую актуальность приобретает достоверное определение показателя финансовых результатов. Поэтому реалистичность исчисления финансового результата организаций становится важнейшей задачей бухгалтерского (финансового) учета, что отмечается многими российскими учеными.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (в ред. от 18.09.2006)
2. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (в ред. от 18.09.2006)
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учеб.-ник. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Инфра-М, 2016. — 584 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/ 10.12737/11356](http://www.dx.doi.org/10.12737/11356).
4. Бухгалтерский финансовый учет : учеб. пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова [и др.]. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 418 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znaniium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.consultant.ru - Поисково-справочная система Консультант Плюс – электронный ресурс.

5. www.consultant.ru - Поисково-справочная система Консультант Плюс – электронный ресурс.

Лапшина А.В.

Казанский кооперативный институт
Российского университета кооперации

ЗНАЧЕНИЕ УЧАСТИЯ В ВТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ

Членство какого-либо государства в ВТО является в настоящее время важнейшим условием его интеграции в мировую экономику, создания благоприятных возможностей для наращивания своего экспорта.

Для России доступ к наиболее выгодным соотношением преимуществ членства ВТО является современной необходимостью. В частности, потому, что весьма остро для нее сейчас стоит вопрос о защите своих экспортеров. На пути российских товаров установлены практически все виды ограничений, существующие в международной торговле. Эти ограничения распространяются практически на все, например: вывоза минеральных удобрений или предоставления космических услуг.

Функционирование ВТО помимо принципа сравнительных преимуществ основано на положении теории международной торговли, а значит снижение таможенных тарифов ведет к росту торговли, причем не только международной, в целом, но и двусторонний товарооборот между отдельными членами ВТО теоретически должен увеличиваться. Кроме того, другие теории также дают нам объяснение того, зачем страны стремятся в ВТО, и, каким образом ВТО способствует росту торговли. В частности, стремление многих стран в ВТО очень хорошо объясняется положениями теории международных режимов: ради предсказуемости поведения других участников международной торговли, государства добровольно идут на уступки. Более того, с помощью теории режима возможна концептуализация механизма разрешения споров ВТО, существование и эффективность которого сдерживает участников от нарушений соглашений ВТО.

На сегодняшний день эффекты ВТО в двусторонней торговле были переосмыслены в ряде исследовательских работ. Статья Э.Роуза стала одной из пионерских работ в этом направлении. В данном исследовании представлены количественные оценки влияния многосторонних торговых соглашений на международную торговлю. Выяснилось, что ГАТТ/ВТО не оказывает статистически значимого воздействия на интенсивность торговли стран-членов. В то же время, Общая Система Преференций (ОСП), используемая развитыми странами в отношении развивающихся, оказала за-

метное влияние на двустороннюю торговлю, поспособствовав фактически удвоению торговли стран-членов ВТО.

Положительный эффект не был зафиксирован для членства в ВТО. Таким образом, согласно результатам Э. Роуза, ВТО не ведет к росту объемов торговли, а также изменению структуры торговли стран-членов ВТО по сравнению со структурой торговли стран, не являющихся членами ВТО. Это можно объяснить тем, что организация, призванная обеспечивать рост международной торговли за счет ее либерализации. В правовой системе ВТО существует множество изъятий и «защитных оговорок» как для развитых, так и для развивающихся стран, а также в международно-правовой базе ВТО наряду с многосторонними соглашениями, обязательными для всех членов, есть нескольких соглашений с ограниченным числом участников, к которым страны присоединяются по желанию. В качестве примера «неучастия» можно назвать тот факт, что РФ не является страной-участницей Соглашения ВТО о госзакупках. Хронологические рамки исследования Э. Роуза - 1948-1999 гг., поэтому есть еще одно объяснение результатов, указывающих на незначительность влияния ВТО на торговлю. Данные в работе в основном охватывают период существования ГАТТ, но не ВТО. Хотя ГАТТ и выполняло функции международной организации, тем не менее, не являлось, международной организацией в юридическом смысле. То есть с созданием ВТО, а вместе с ней и ОРС в 1995 г., происходит большая институционализация международной торговли, распространяющаяся на новые сферы помимо торговли товарами, такие как торговля услугами (Генеральное соглашение о торговле услугами – ГАТС), торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС), связанные с торговлей инвестиционные меры (Соглашение ТРИМС). Таким образом, исследование охватывает лишь первые 5 лет функционирования системы ВТО, включая работу очень важной для торговых отношений между членами Организации квазисудебную инстанцию.

Подчеркнем, что работы Э. Роуза являются первой масштабной попыткой «подсчитать» эффекты ВТО на торговлю, их значение в большей степени методологического характера. И именно парадоксальные результаты дали толчок развитию научной мысли в этом направлении теории международной торговли.

Для максимально возможных положительных эффектов ВТО на двустороннюю торговлю РФ-ЕС можно выделить несколько пунктов:

- Присоединение к соглашениям ВТО с ограниченным числом участников. В первую очередь в контексте торговли с европейскими странами стоит продумывать условия присоединения к Соглашению по госзакупкам.

- Активное, а не номинальное участие в ВТО: попытки обойти правила ВТО не ведут к заметному увеличению объемов торговли с партнера-

ми. То есть необходимо стремиться к выполнению всех обязательств по ВТО в полном объеме.

Теоретически членство России в ВТО делает возможным получение положительных эффектов от опережающего сотрудничества в торговых отношениях с ЕС, так как региональные торговые соглашения в большей степени, чем ВТО являются стимуляторами роста двусторонней торговли.

По результатам сравнительного анализа содержания договорно-правовой базы торговли ЕС и РФ до и после присоединения последней в ВТО установлено, что Соглашение о партнерстве и сотрудничестве обязывало стороны соблюдать в двусторонней торговле положения ГАТТ об РНБ, свободе транзита, оценке товаров для таможенных целей, сборах и формальностях, связанных с импортом и экспортом, отметках о происхождении, публикациях и применении торговых правил. То есть, в данных аспектах не предполагается никаких существенных изменений в связи с российским членством в ВТО. Ключевые же изменения коснутся санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер, которые практически не регулировались СПС. Риски связанные с их использованием обеими сторонами значительно сокращаются, но не исключаются полностью.

Перспективы дальнейшей разработки темы могут быть связаны с более подробным исследованием отдельных аспектов двусторонних торгово-экономических отношений РФ и ЕС, регулируемых системой ВТО.

Использованная литература:

1. Кукушкина Ю. М. //Влияние присоединения России к ВТО на перспективы торгово-экономических отношений РФ и ЕС
2. Цит. по Алифанов, С.Д. Общие системы внешнеторговых преференций в торгово-экономическом сотрудничестве ЕС и России
3. Волчкова, Н., Турдыева, Н. Россия и ВТО [Электронный ресурс] // ЦЭФИР.– Режим доступ www.cefir.ru/download.php?id=3182

Магомеднебиева С.К.

Студентка 4 курса СПбГЭУ

Профиль подготовки « Финансы и кредит»

Научный руководитель : д.э.н., профессор

Алибеков Ш.И.

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ЛИЗИНГА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В российских нормативных и научных источниках лизинг характеризуют, как правило, в двух аспектах — правовом и экономическом. Обсуж-

дая правовой аспект, отметим, что Гражданский Кодекс РФ относит лизинг к институту аренды, трактуя его как финансовую аренду, и предусматривает обязательную трехстороннюю конструкцию лизинговой сделки: лизингодатель — продавец — лизингополучатель. Федеральный закон «О лизинге» (1998 г., первая редакция) характеризовал лизинг как вид инвестиционной деятельности и конкретизировал схему взаимоотношений между участниками лизинговой сделки [1]. Вторая версия этого закона (2002 г., «О финансовой аренде (лизинге)») уточнила понятие лизинга [2]. Под лизингом официально стали понимать совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в т.ч. приобретением предмета лизинга.

Гражданским Кодексом РФ (ст. 665-670) предусматриваются специфические особенности лизинговых отношений:

- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;

- Лизинговая сделка представлена совокупностью договоров, необходимых для реализации лизинга. Предусматривается, как правило, два договора: первый — трехсторонний договор лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и поставщиком имущества; второй — договор купли-продажи между лизингодателем и поставщиком. Эти договора опосредуют основную лизинговую сделку, которая может «обрастать» дополнительными договорами при расширении круга ее участников — кредитным договором между лизингодателем и кредитором, договором гарантии (поручительства), договором страхования и другими.

Договора лизинговой сделки следует ранжировать по степени важности. Главным из них, как представляется, является договор лизинга, ибо он порождает все остальные договора. Однако один договор лизинга не исчерпывает в правовом плане содержание лизинга: не учитывает важную в этом процессе «фигуру» продавца и договор с ним. В действительности, при лизинге возникают различные правоотношения: по договору лизинга и по договору купли-продажи. Несмотря на различия договоров и отношений, они нерасторжимы, составляют единую лизинговую сделку. Рассматривая лизинг как систему правоотношений и договоров, нужно установить субординацию договоров внутри целого. Это важно для определения природы лизинговой сделки при разнохарактерности отношений внутри целого. Главенствующий договор и оформленные им отношения должны определять природу сделки в целом.

Большинство ученых признают родственность лизинга и аренды. Некоторые авторы вообще не видят в них различий, считая аренду родовым понятием, а лизинг - видовым. Другие же, например, Э.О. Човушян, признавая лизинг арендой, отмечают, что он существенно отличается от других ее форм [3]. И это действительно так. Природа аренды основана на разделении права собственности и права пользования. Некоторые ученые

считают, что современное понимание лизинга также восходит к многовековым классическим принципам о разграничении понятий «собственник» и «пользователь» имущества. Имущество - предмет договора лизинга — является собственностью лизингодателя, лизингополучатель же в течение срока действия договора получает право владения и пользования этим имуществом за определенную плату» [4]. Но это, на наш взгляд, еще не объясняет современное понимание лизинга как экономической категории, ибо лизинг не есть обычная аренда, к тому же не охватывает все ее виды. В настоящее время лизингом стали считать только финансовую аренду, т.е. аренду с финансовым интересом. Согласно Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге к основным характеристикам сделки финансового лизинга относят следующие позиции [5]:

— арендатор определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь в первую очередь на опыт и суждения арендодателя;

— оборудование приобретает арендодателем в связи с договором лизинга, который (и поставщик осведомлен об этом) заключен или должен быть заключен между арендодателем и арендатором.

Иногда сущность лизинга относят к купле-продаже товаров в рассрочку. Действительно, лизинг и продажа в кредит (коммерческий кредит) имеют общие черты. Сходство заключается в том, что в обоих случаях происходит инвестирование средств в основной капитал на возвратной основе в натуральной форме, в порядке передачи в пользование имущества. И коммерческий кредит, и лизинг представляют собой взаимосвязь торговых и кредитных сделок. К общим чертам коммерческого кредита и лизинга относятся также: сохранение права собственности на имущество за продавцом (лизингодателем) до полной выплаты цены товара;

- право выкупить имущество досрочно или после завершения сделки;
- нахождение в залоге у поставщика (лизингодателя) имущества, переданного во временное пользование;
- передача на определенный период права владения и пользования;
- поэтапность оплаты цены имущества через периодические лизинговые платежи;

В некоторых чертах лизинг схож с банковским кредитованием, так как между основными участниками договора возникают кредитные отношения на принципах срочности, платности и возвратности. В частности, лизинг представляет собой вложение средств на возвратной основе, поскольку по договору пользователь имущества возмещает его собственнику амортизационные отчисления, которые адекватны возврату суммы кредита. Договор лизинга срочен. За лизинг взимается плата. В состав лизинговой платы, кроме амортизационных отчислений, могут входить дополнительные элементы, в том числе процент за использование предоставленных

собственником имущества ресурсов по сделке, в результате реализуется принцип платности.

Лизинг можно рассматривать как специфичную форму кредитования, для которой характерны следующие особенности:

— в отличие от традиционного кредитования, имеет место не денежная, а вещная форма заимствования;

— объект обеспечения — лизинговое имущество — остается в собственности лизингодателя;

— сумма заимствования определяется на основе стоимости имущества (первоначальной или остаточной).

Можно отметить и другие отличия лизинга от банковского кредита. Так, при лизинге в сельском хозяйстве возможно осуществление лизинговых платежей сельхозпродукцией, вместе с тем банковский кредит должен погашаться деньгами (или золотом в золотодобывающей промышленности). Отлична от общей оценки кредитоспособности заемщика при банковском кредитовании и оценка платежеспособности лизингополучателя. Она осуществляется по ожидаемым результатам от реализации инвестиционного проекта. Особенно это прослеживается по таким схемам, где лизинг является элементом проектного финансирования.

Таким образом, несмотря на схожесть лизинга с кредитом, он ему не идентичен. Лизинговые отношения сравнивают также с инвестиционными. В современном экономическом словаре указывается: «Лизинг — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях с правом выкупа имущества лизингополучателем» [6]. Не случайно в первом варианте закона «О лизинге» (от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ) лизинг определялся как вид инвестиционной деятельности. Лизинг внешне схож с инвестициями, с той лишь разницей, что право пользования имуществом отделяется от права владения. Действительно, если посмотреть на стержневую часть лизинговой сделки, то прослеживается ее инвестиционный характер: производится вложение средств в инвестиционный проект лизингополучателя через посредничество лизингодателя. Для лизингодателя эти вложения имеют форму финансовых инвестиций (если рассматривать его вложения как кредит), для лизингополучателя — форму реальных инвестиций. Но в лизинговой сделке присутствует и поставщик. Для него лизинг — форма сбытовой деятельности.

В конечном итоге можно утверждать, что лизинг как экономическая категория в чем-то адекватен многим другим экономическим категориям, но не идентичен им. Он как бы частично вбирает их в себя. В результате такой комбинации появляется новый сложный продукт, а сама экономическая категория приобретает самостоятельное значение и институциональное оформление. Поскольку лизинг имеет инвестиционную и кредитную

природу, в качестве его характерных признаков выделим свойственные кредиту и инвестициям особые характеристики — риск, средне- и долгосрочный характер, эффективность и возвратность. Но лизинг выражает и арендные отношения с разделением правомочий собственника основных средств и их пользователя. Поэтому для лизинговых отношений характерна схема, предусматривающая деление правомочий и установление конкретной процедуры взаимоотношений хозяйствующих субъектов в данных отношениях.

Сущность экономического лизинга лучше всего может быть раскрыта через выяснение имманентно присущих ему функций, служащих основанием для выполнения им роли в решении возникающих на практике задач. Однако вопрос о функциях лизинга не нашел однозначного толкования в литературе. Так, В.Г. Макеева выделяет следующие целевые функции экономического лизинга [7]:

1. Финансовая — источник финансирования долгосрочных капитальных вложений, получение налоговых и амортизационных льгот — предполагает, что:

— взятое по лизингу имущество отражается на балансе пользователя или лизингодателя по соглашению между ними;
— лизинговые платежи относятся на себестоимость производимой продукции (услуг) и соответственно уменьшают налогооблагаемую прибыль;

2. Производственная — экономное, рациональное и гибкое решение лизингополучателем своих производственных задач посредством временного использования предмета лизинга;

3. Сбытовая — форма сбыта готовой продукции, расширение круга потребителей и завоевание новых рынков сбыта.

В приведенных высказываниях о функциях экономического лизинга раскрываются его особенности, достоинства для различных хозяйствующих субъектов, участвующих в лизинговых отношениях в воспроизводственном процессе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О лизинге».
2. Федеральный закон от 29.01.2012 г. № 10-ФЗ «О лизинге».
3. Човушян Э.О. Лизинг в России. — М., 2011.
4. Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2012.
5. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 г.).
6. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. — 2-ое изд. М.: Институт новой экономики, 2008.
7. Макеева В.Г. Лизинг: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004.

Дагестанский государственный университет
народного хозяйства, факультет «Бухгалтерский учет и аудит», студентка
3к.,1гр.

Мамурзаева Г.Н.

научный руководитель к.э.н. доц.

Исаева Д.Г.

ПБУ 9/99 - ДОХОДЫ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.³ Для целей настоящего Положения не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

Информация об изменениях:

В соответствии с Приказом Минфина РФ от 18 сентября 2006 г. N 116н доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг:

- В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.
- В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.
- В организациях, предметом деятельности которых является уча-

³ <http://www.audit-it.ru/articles/account/buhaccounting/a6/44029.html>

стие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и величине дебиторской задолженности. Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности.

Величина поступления и дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции либо предоставления во временное пользование аналогичных активов.

При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Величина поступления и дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров, полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров, полученных или подлежащих получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров. Стоимость продукции, переданной или подлежащей передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции.

В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и дебиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией. Стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

Величина поступления и дебиторской задолженности определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок.

Список использованной литературы

1. <http://www.audit-it.ru/articles/account/buhaccounting/a6/44029.html>
2. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_6208/

Мезенков Г.

Магистрант Тюменский государственный университет

Научный руководитель, к.э.н., доцент

Лупикова Е.В.

**КОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО:
ПРИЧИНЫ, ВИДЫ, СХЕМЫ И ВЛИЯНИЕ НА
БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ**

С текущими темпами и тенденциями социально-экономического развития, корпоративное мошенничество становится всё более весомой проблемой для инвесторов, кредиторов, бизнес-сообществ, правительства и общественности в целом. Проявление мошенничества несёт в себе угрозу оказания негативных эффектов на экономику в глобальном масштабе. Примером негативных последствий можно назвать крах таких гигантских корпораций, как Enron, WorldCom, Parmalat.

Актуальность проблемы мошеннических действий обусловлена тем, что они напрямую либо косвенно оказывают влияние на финансовое или имущественное положение фирм, что в свою очередь отражается на их финансовой отчётности. Финансовая отчётность компаний является неким индикатором, который позволяет принимать ключевые решения пользователями отчётности, а именно инвесторами, кредиторами и другими заинтересованными сторонами. От качества информации, представленной в финансовой отчётности, зависит то, на какой объём инвестиций сможет рассчитывать компания, а также количество заёмных средств и условия их привлечения. В этом случае появляется справедливый вопрос: на сколько достоверна предоставленная финансовая отчётность? Ведь для лиц, принимающих решения, важно не то, насколько отчётность качественна, а то, насколько она достоверна. Согласно всемирному обзору экономических преступлений 2014 года, проведённого PwC (PricewaterhouseCoopers – одной из компаний «большой четвёрки»), 60% российских компаний ответили, что за последние 2 года столкнулись с экономическими преступлениями, данный показатель значительно превышает аналогичный показатель по всему миру (37%) [4]

Цель - выявить основные причины, виды (категории) и схемы корпоративного мошенничества. А также целью является выдвигание путей решения проблемы мошенничества.

Задачи:

- выявить основные причины возникновения корпоративного мошенничества;
- определить основные виды (категории) мошенничества;
- установить схемы корпоративного мошенничества, их влияние на бухгалтерскую отчетность;
- предложить пути решения проблемы мошеннических действий.

Для более ясного представления термина «мошенничество» предлагается прибегнуть к его определению в Международных Стандартах Аудита (далее – МСА). В соответствии с МСА (ISA) 240, «Мошенничество – это преднамеренное действие одного или нескольких лиц, среди руководства, управляющего персонала, сотрудников или третьих сторон, связанное с использованием обмана, чтобы получить неправомерную или незаконную выгоду [3].

Как уже говорилось выше, важное значение имеет именно достоверность бухгалтерской (финансовой) отчётности. Определение достоверности отчётности представлено в ПБУ 4/99: «Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету» [2]. В Федеральном Законе о «Бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 № 402-ФЗ сказано, что бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами [1].

В соответствии с МСФО достоверной считается отчётность, правдиво отражающая реальное положение дел в организации, её деятельность во всех направлениях, а также не содержит ошибок, искажений и необъективных оценок. При составлении отчётности по МСФО активы оцениваются по справедливой стоимости, а достоверность и объективность информации формируется на основании профессионального суждения бухгалтера. К сожалению, есть тонкая грань между профессиональным суждением бухгалтера и фальсификацией бухгалтерской (финансовой) отчётности. Также следует подчеркнуть, что согласно идеям, заложенным в МСФО, отчётность должна давать достоверное представление действительности и отражать реальное положение дел. Проблема кроется в противоречии реальности и достоверности. Н.А. Блатов предложил разделять понятие «достоверность» и «реальность» отчётности: достоверность – это соответствие отчётности каким-либо нормам и правилам, а реальность – это соответствие реальному положению вещей.

Для описание причин совершения мошеннических действий предлагается воспользоваться «Треугольником мошенничества», который был предложен американским криминалистом Дональдом Крэсси.

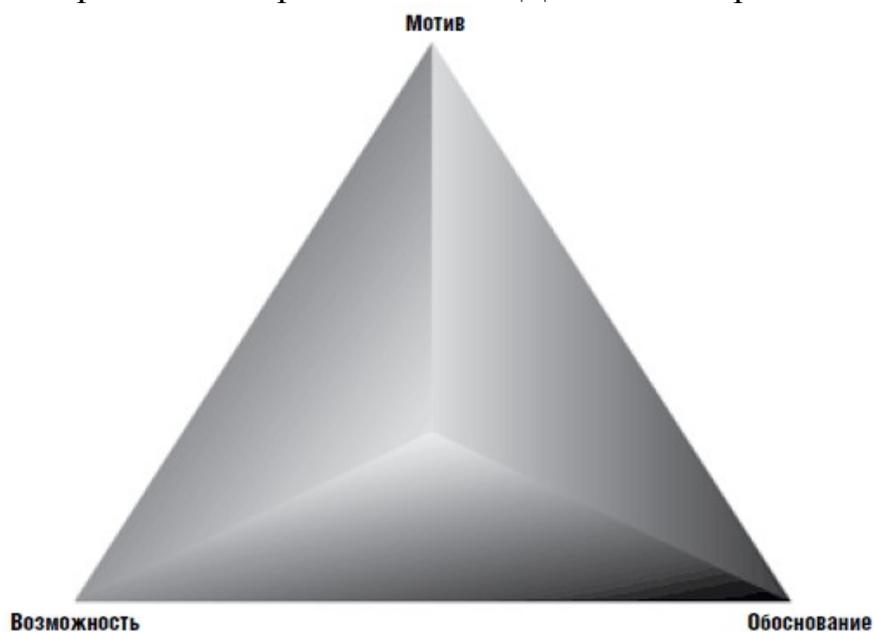


Рисунок 1 – «Треугольник мошенничества» Дональда Крэсси

Мотив. Одной из причин треугольника мошенничество является мотив или давление внешних обстоятельств, которые подталкивают субъекта к совершению неправомерных действий. К данной категории причин можно отнести, например, давление со стороны инвесторов компании, которые требуют или ожидают экономического роста или достижения плановых финансовых показателей. Также сюда можно отнести личное финансовое давление, которое обусловлено с желанием получить бонусы, напрямую зависящие от результатов деятельности компании. В соответствии с всемирным обзором экономических преступлений, проведённого компанией PwC, в 2008 году главным фактором (86% респондентов), обуславливающим совершение экономического преступления мошенниками внутри компании, был мотив или давление внешних обстоятельств. Вероятно это связано с неблагоприятной экономической ситуацией, сложившейся тогда в России. Таким образом можно сделать вывод, что менеджменту компании необходимо уделять большее внимание фактору давления внешних обстоятельств в условиях макроэкономической нестабильности.

Следующей и самой важной причиной проявления мошенничество является возможность. Самой важной эта причина является потому что гораздо проще совершить неправомерное действие, если это останется незамеченным. Возможность совершения неправомерных действий внутри компании связана, в первую очередь, с недостаточно эффективной системой внутреннего контроля, а также с неразработанными стандартами корпоративного управления. Исследования, проведённые PwC, показали, что

тенденция факторов мошенничества с 2008 года резко изменилась. Так в 2014 году главной причиной совершения мошеннических действий стала наличие возможности (76%).

Последней причиной из «треугольника мошенничества» является обоснование или самооправдание. В этом случае люди оправдывают свои поступки отговорками из разряда: «инвесторам будет приятнее увидеть хорошие результаты», «все так делают» и так далее. Дело в том, что экономическое преступление не является тяжким (как, например, убийство) и в силу этого гораздо проще найти оправдание совершаемым неправомерным действиям. Согласно ответам респондентов, участвующих в обзоре экономических преступлений, самооправдание мошенничества в 2008 и в 2014 годах, составило 5% и 9% соответственно.

На рисунке 2 наглядно проиллюстрировано изменение факторов мошенничества.



Рисунок 2 – Факторы, обуславливающие экономические преступления, совершаемые мошенниками внутри компании, % респондентов

Исходя из приведённых выше причин можно сделать вывод, что грамотно разработанная система внутреннего контроля, её усовершенствование в соответствии с внешними и внутренними обстоятельства, а также повышение её эффективности в периоды макроэкономической нестабильности, позволят снизить риски совершения мошеннических действий.

Среди категорий мошенничества принято выделять четыре основных варианта [4]:

- незаконное присвоение активов;
- взяточничество и коррупция;
- киберпреступления;
- манипулирование данными бухгалтерского учёта.

Согласно обзору PwC 69% российских респондентов сталкивались с мошенничеством в виде незаконного присвоение активов, аналогичный показатель по миру также составляет 69%. Можно сделать вывод, что именно данный вид мошенничества является первостепенной проблемой для компаний как в России, так и за рубежом. В России 58% респондентов признали, что в их компаниях имело место быть взяточничество и коррупция. В целом по миру данный показатель составляет лишь 27%. Взятчни-

чество и коррупция для России также является злободневной проблемой, особенно это касается сферы закупок и тендерной деятельности, в которых некоторые компании незаконными методами с помощью взяток и откатов получают, например, лучшие заказы. 25% российских респондентов ответили, что сталкивались с киберпреступлениями, такой же процент в России составляет манипулирование данными бухгалтерской (финансовой отчётности). За рубежом процент составил 24% и 22% соответственно.

Рассмотрим некоторые схемы мошенничества.

Хищение денежных средств путём оплаты фиктивных договоров поставки, например, запасных частей. Фиктивные детали сразу после «поступления» списывают на ремонт, таким образом, искажается (завышается) сумма расходов на ремонт. Главной целью списание фиктивных деталей на ремонт является сокрытие хищения денежных средств, которые якобы пошли на покупку деталей.

Схема «раздува» уставного капитала «кружок»: компания получает в качестве взноса в уставный капитал денежные средства в размере какой-либо части от нужной суммы. Далее на эту сумму покупаются векселя либо предоставляется заём. Спустя некоторое время деньги возвращаются в качестве взноса в уставный капитал и снова уходят на покупку векселей либо предоставления займа. Т.о. уставный капитал сформирован за счёт денежных средств, но по факту эти активы составляют займы и векселя третьих лиц.

Сделки с аффилированными сторонами. Компания осуществляет фиктивные сделки по продаже неиспользуемых активов с обещанием выкупить их через определённый срок по той же цене, таким образом, увеличивается доход.

При выполнении долгосрочных контрактов, в соответствии с российскими и международными стандартами, компания может признать выручку либо по завершению работ, либо поэтапно в соответствии с процентным выполнением этапа. Завышается процент выполненных работ и, тем самым, завывается выручка текущего отчётного периода.

Для решения проблемы мошенничества внутри компании можно осуществить следующие мероприятия.

Разработать и внедрить систему внутреннего контроля (далее - СВК), отвечающую всем требованиям как внутренней, так и внешней среды организации. СВК позволит минимизировать самый актуальный на данный момент фактор совершения мошенничества - фактор возможности.

Согласно исследованию экономических преступлений, проведённого PwC, служба внутреннего аудита помогла обнаружить мошенничество (13% респондентов) [4].

Усиление корпоративной культуры, улучшение корпоративного духа компании и повышение морально-этических принципов её руководителей и собственников. Всё это будет способствовать снижению причины воз-

никновения мошенничества - причины самооправдания неправомерных действий [5].

Описанные мероприятия носят превентивный характер. Тем самым, для расследования уже совершённого корпоративного мошенничества необходимо выработать процедуры, которые позволят эффективно обмениваться информацией между подразделениями, участвующими в расследовании мошенничества, выявить преступника и найти слабые места в СВК.

Одним из инструментов борьбы с мошенничеством может являться анонимная горячая линия, которая позволит сообщать о готовящихся преступлениях или уже совершившихся [4].

В конечном счёте, мошенничество оказывает негативное влияние на бухгалтерскую (финансовую отчётность), снижает её достоверность и объективность. В связи с искажением величины активов, обязательств, финансовых результатов существенно меняется представление о финансовом положении компании, её доходности, ликвидности и платежеспособности. Таким образом, кардинально снижается доверие инвесторов, кредиторов, государственных органов и других заинтересованных лиц к предоставленной отчётности.

К сожалению, приведённые причины, виды (категории) и схемы корпоративного мошенничества не окончательны, в силу постоянно меняющихся внешних условий и социально-экономического развития общества, что является толчком к появлению новых причин, видов и более изощрённых схем мошеннических действий, раскрытие и предупреждение которых станет ещё более сложным делом. Также всё это касается и методов борьбы с мошенничеством, так как они должны усовершенствоваться в соответствии с «прогрессирующими» методами мошенничества.

Литература

1. О бухгалтерском учёте: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) № 402-ФЗ // Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

2. Положение по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» (с изм. и доп. от 18.09.2006 и 08.11.2010) ПБУ 4/99 // Гарант. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12116599/>

3. Международный стандарт аудита 240 «Ответственность аудитора в отношении мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности»;

4. Россия. Всемирный обзор экономических преступлений за 2014 год. На правильном пути. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf

5. Рютов, И. Мошенничество с финансовой отчетностью [Электронный ресурс] / И. Рютов, А. Никомаров. - Электрон. журн. - МСФО на практике. - Режим доступа к журн.: <http://msfo-practice.ru/>

6. Жарикова А.П., Лупикова Е.В. Классификация мошенничества в финансовой (бухгалтерской) отчетности / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, № 12 (59), Москва: изд-во Литера, 2013

7. Жарикова А.П., Лупикова Е.В. Корпоративное мошенничество: понятие и сущность / Актуальные проблемы учета, анализа и аудита, г. Сургут, изд-во ООО «Издательско-полиграфический комплекс», 2013

Миронченко Е.Г.

студент Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре

Россия, г.Кизляр

Шиукашвили Т.Т.

старший преподаватель Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре

Россия, г.Кизляр

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Бухгалтеры, работающие в компаниях разных отраслей, будь то крупный завод либо автозаправочная станция, нередко сталкиваются с проблемами учета специальной одежды. Например, как учесть тот или иной вид специальной одежды, если он не предусмотрен законодательством.

Если выдача спецодежды предусмотрена законодательно, то никаких проблем не возникает. В соответствии с подпунктом 3 пункта 1 статьи 254 Налогового кодекса РФ компания может учесть расходы на такую одежду при расчете налога на прибыль [1].

Проблемы у организации появляются, когда выдача спецодежды нормативными актами не предусмотрена. У налоговиков в такой ситуации могут возникнуть следующие претензии: название спецодежды в первичных документах не соответствует названию, указанному в нормативном акте и указать при проверке необходимость следовать формальному соблюдению типовых норм бесплатной выдаче специальной одежды, ссылаясь при этом на ст. 221 ТК РФ, в которой указано, что выдача спецодежды и прочих СИЗ осуществляется по типовым нормам, которые устанавливаются в порядке, определяемом Правительством РФ. Что же делать в таком случае? Трудовым законодательством предусмотрена возможность работодателя расширить перечень выдаваемой спецодежды и спецобуви по сравнению с типовыми нормами. Согласно нормам ст. 221 ТК РФ "работодатель имеет право с учетом мнения выборного органа первичной профсоюзной организации или иного представительного органа работников и своего финансово-экономического положения устанавливать нормы бесплатной выдачи работникам специальной одежды, специальной обуви и

других средств индивидуальной защиты, улучшающие по сравнению с типовыми нормами защиту работников от имеющихся на рабочих местах вредных и (или) опасных факторов, а также особых температурных условий или загрязнения". То есть выдача спецодежды может производиться по повышенным нормам, а также могут выдаваться дополнительно виды спецодежды и спецобуви, не предусмотренные типовыми нормами, но утвержденные к выдаче локальным нормативным актом на предприятии.

Нередки и случаи, когда в типовых нормах не содержатся наименования профессий работников, занятых в компании. В такой ситуации целесообразно обратиться к Типовым нормам бесплатной выдачи сертифицированной специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты работникам сквозных профессий и должностей всех отраслей экономики, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях или связанных с загрязнением, утвержденным Приказом Минздравсоцразвития России от 01.10.2008 N 541н (далее - Типовые нормы для сквозных профессий). Бесплатная выдача СИЗ работникам сквозных профессий предусмотрена вне зависимости от отрасли экономики, профиля и ведомственной подчиненности организаций, при условии, что данные СИЗ не предусмотрены соответствующими типовыми нормами (п. 1 Типовых норм для сквозных профессий).

Бывает также, что выдача конкретной специальной одежды предусмотрена законодательно, но законодательство не предусматривает ее для того или иного работника. Например: организация хочет выдать своему работнику утепленную специальную одежду, которая не предусмотрена законодательно, но в таком случае инспекция эти затраты не позволит учесть при расчете налога на прибыль, так как постановлением Минтруда России от 16 декабря 1997 г. № 63 такой одежды не предусматривается. Существуют два способа решения данной проблемы. Они прописаны пунктами 5и 6 Правил обеспечения работников специальной одеждой.

Первый способ — провести аттестацию рабочих мест. Аттестация проводится предприятием самостоятельно. Ее результаты фиксируются картой аттестации. На основании этого документа предприятие может закрепить выдачу спецодежды в коллективном договоре с сотрудниками.

Второй способ — обратиться за согласованием к государственному инспектору труда, чтобы тот позволил заменить один вид одежды, предусмотренный нормативными актами, на другой — непредусмотренный. Этот способ подходит больше для тех ситуаций, когда в официальных перечнях есть что-то близкое к тому, что необходимо компании.

Оба этих способа должны помочь предприятию избежать претензий к затратам на специальную одежду, главное чтобы одежда соответствовала работе, которую выполняет сотрудник.

Также одной из проблем учета специальной одежды может выступать вопрос, о том можно ли списывать спецодежду, выданную сверх норматива.

Нормативные акты Минтруда и Минздравсоцразвития России предусматривают не только виды спецодежды, которые полагаются тем или иным сотрудникам, но и нормы ее выдачи. Однако довольно часто компаниям приходится закупать больше специальной одежды, чем определено нормами, так как она быстро изнашивается. Нормативы, установленные Минтрудом, рассчитаны на основе статистических данных с запасом. Поэтому систематическое превышение нормативов выдачи спецодежды вряд ли может быть экономически обоснованно, но если превышение норматива произошло из-за какой-либо аварии на производстве, тогда на это нужно указать инспекторам.

Таким образом, если компания постоянно выдает больше спецодежды, чем предусмотрено нормативами, то учесть затраты на нее налоговики скорее всего не разрешат. В этом случае остается либо согласиться с требованиями инспекторов (если цена вопроса невелика), либо попробовать предпринять следующие меры.

Чтобы решить такую ситуацию компания вправе обратиться за помощью к трудовому инспектору, который может утвердить нормы спецодежды для конкретного предприятия или провести аттестацию рабочих мест и прописать выдачу спецодежды в соответствии с новыми нормами в коллективных договорах. Тогда претензий у налоговиков вообще возникнуть не должно.

Также разобраться со сложившейся проблемой помогут следующие нормативные акты. Подпункт 3 пункта 1 статьи 254 Налогового кодекса РФ, который разрешает списать расходы на спецодежду независимо от каких-либо норм [1]. Другой аргумент в пользу налогоплательщика — пункт 9 Правил обеспечения работников специальной одеждой. Он обязывает работодателя заменить или отремонтировать спецодежду, которая пришла в негодность до окончания срока носки по причине, не зависящей от работников. Но также не стоит забывать и о статье 221 Трудового кодекса РФ, которая обязывает работодателя обеспечить работников специальной одеждой.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ – информационно-правовая база «КонсультантПлюс».
2. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие / А.В. Зонина, Л.А. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 576 с.
3. Учет специальной одежды. Журнал «Налоговый учет для бухгалтера», 2015, N 5.

Е.О. Михеева
СПбГЭУ

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗАПАДНЫХ МЕТОДОВ УЧЁТА ЗАТРАТ НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Центральным местом на предприятии является процесс производства, который включает в себя различные технологические операции для изготовления готовой продукции, выполнения работы или оказания услуг. В производстве участвуют три основных фактора – рабочая сила, средства и предметы труда. Однако, для реализации всех этих процессов необходимо предприятию претерпевать соответствующие расходы. И для урегулирования множества затрат на предприятии используется учёт затрат на производство, который заключается в определении тех затрат, которые предприятие понесет в процессе производства и реализации продукции, в исчислении себестоимости продукции, в контроле за использованием ресурсов.

Когда Россия перешла от плановой к рыночной экономике, на предприятиях изменились механизмы управления им. Если при плановой экономике только государство устанавливало цены на продукцию, а предприятия не могли влиять на этот уровень цен. То после перехода к рыночной экономике руководителям предприятий пришлось самостоятельно планировать какие объемы продукции выпускать, какую ассортиментную и ценовую политику устанавливать, а также каким образом обеспечивать производство ресурсами.

Однако открывшиеся для предприятий широкие возможности рынка не привели к ожидаемому росту эффективности производства. Это все привело наоборот к снижению рентабельности производства и производительности труда, а также к росту себестоимости выпускаемой продукции.

Раньше, 15-20 лет назад, главным и единственным вопросом, которым задавалось каждое предприятие, являлось – калькулировать по полной или по неполной себестоимости. Но сегодня данный вопрос не самый сложный и не самый важный, потому что сейчас сложнее удовлетворить всем требованиям и бухгалтерского, и налогового, и управленческого учётов при этом учитывая специфику и масштабы предприятия.

Например, небольшой молокозавод, который выпускает 5-10 видов продукции, и крупное предприятие, работающее в этой же сфере, с сотней видов продукции будут по-разному управлять процессом распределения затрат. Если для первого случая в достаточной мере будет применён традиционный подход, то для второго, возможно, будет лучше применение новых методов учёта из-за повышенной сложности задач.

В России в основном используются традиционные методы учёта затрат – нормативный, попередельный, позаказный и попроцессный. Однако,

сейчас для более эффективного производства предприятия используют новые методы учёта затрат, такими методами являются западные системы управления затратами. Несмотря на это существует проблема внедрения западных методов учёта затрат в российские организации. Рассмотрим примеры.

Существует такой метод как «точно в срок». Данный метод предполагает обеспечение малыми партиями продукции производственные цехи, сведение к минимуму незавершенного производства, а также уменьшение объема товарно-материальных запасов. В результате этого часть затрат предприятия, которая была косвенной, переходит в категорию прямых. При методе «точно в срок» достаточно легко обнаружить проблемы с качеством продукции, но и так же легко можно внести поправку в производственный процесс. Областью применения данной системы являются: производственная, область поставок и область сбыта. В Японии и Европе данный метод очень распространен. Что касается практического применения в Российской Федерации, то «точно в срок» набирает обороты и уже используется на таких предприятиях, как КамАЗ, АВТОВАЗ, Уралсвязьинформ, сеть магазинов самообслуживания «АБК». Но не все так просто, и существует ряд проблем во внедрении данной концепции:

- недостаточная мотивация персонала (отсутствие заинтересованности в улучшениях среди рабочих, отсутствие понимания рабочими производственного процесса и т.д.);
- некачественная работа с поставщиками (срыв сроков поставок материалов и комплектующих, несвоевременное предоставление исходных данных для проектирования и т.д.);
- обслуживание оборудования (износ, технологическое устаревание оборудования).

Следующим методом, широко распространенным по всему миру, является таргет-костинг. Областью применения данного метода являются инновационные отрасли (машиностроение, автомобилестроение, электроника, компьютерные и цифровые технологии) и сфера обслуживания. Расчет себестоимости по данному методу происходит в соответствии с ранее установленной ценой реализации продукции по формуле: $\text{Цена} - \text{Прибыль} = \text{Себестоимость}$. Что касается внедрения данной системы в российскую практику, то она используется в АЦ «Технопарк-Мордовия». Здесь по традиционной схеме используется таргет-костинг и организация не планирует отказываться от него. Однако, таких предприятий в России совсем мало, хоть данный метод и эффективен, руководителей смущает ряд проблем, образующихся при внедрении системы:

- время для разработки нового продукта может нецелесообразно возрастать по причине многократных повторений в процессе перепроектирования;
- неумелое применение новой концепции может негативно отра-

зяться на людях, которые находятся под постоянным давлением своих руководителей, стремящихся всячески достичь целевой себестоимости;

- имеют место быть, так же, конфликты между проектировщиками, которые интенсивно стремятся понизить производственную себестоимость продукта, и маркетологами, которые зачастую отказываются даже рассматривать предложения о снижении затрат и продвижение продукции к конечному потребителю.

Еще одним методом управления затратами является бенчмаркинг. Данный метод основывается на опыте определенного предприятия, которое применяет лучшую практику на своем предприятии, вырабатывает преимущественные стратегии развития, нацеленные на эффективную работу организации. При применении бенчмаркинга предприятие улучшает свои проблемные направления за счет сравнения с более лучшим предприятием – эталоном. По сравнению с вышеизложенными методами учёта затрат данный метод получил наибольшее распространение в Российской Федерации, такими предприятиями являются ЗАО «Петер-Стар», ОАО «Северсталь», «Нижфарм» и др. Однако, применение данного метода не так распространено, как за рубежом, при этом применяют его только крупные предприятия. Проблемами, с которыми сталкивается средний и малый бизнес, следующие:

- невозможность найти предприятие-аналог;
- недостаточное развитие стратегического анализа и планирования;
- нехватка финансовых ресурсов и персонала для исследований в бенчмаркинге;
- отсутствие понимания бенчмаркинга;
- доступность точных данных.

Подводя итоги, я считаю, что для различных отраслей и производств внедрение различных методов учёта затрат различно. Это зависит как от особенностей продукции, так и от используемых производственных процессов (оборудования, нормы обслуживания, способов обеспечения функционирования производства и т.д.). Поэтому прежде чем внедрять тот или иной метода необходимо выяснить эффективно ли это будет для производства и предприятия в целом и, возможно, оставив традиционный подход к учёту затрат, это принесет большую прибыль и меньшие издержки, чем последовав за своими конкурентами и изменив его.

Список использованных источников

1. О бухгалтерском учете [Текст]: федер. закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Текст] // приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н.
3. Шалаева, Л.В.. Современные системы управления затратами как

важнейший инструментарий стратегического управленческого учета [Текст] / Л.В.Шалаева // Проблемы учета. 2012. № 21 (219). С. 7-21.

4. Бадаева, Н.Н., Алексеева, А.Я. Особенности применения бенчмаркинга на российских предприятиях [Электронный ресурс] / Н.Н. Бадаева, А.Я. Алексеева // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. – №41-1. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-primeneniya-benchmarkinga-na-rossiyskih-predpriyatiyah>, свободный. – Загл. С эк-рана.

5. Дёгтев, Г.И. Методы учёта затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)[Электронный ресурс] / Г.И. Дёгтев // Научные исследования и разработки молодых ученых, 2015. – №5. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-uchyota-zatrat-i-kalkulirovaniya-sebestoimosti-produktsii-rabot-uslug>, свободный. – Загл. с эк-рана.

6. Королева, Н.А. Повышение экономической эффективности предприятий России на основе внедрения концепции бережливого производства [Электронный ресурс] /Н.А. Королева // ScienceTime, 2015. – №6 (18). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-ekonomicheskoy-effektivnosti-predpriyatiy-rossii-na-osnove-vnedreniya-kontseptsii-berezhlivogo-proizvodstva>, свободный. – Загл. с эк-рана.

7. Меркушова, Н.И. Бенчмаркинг: практика использования на российских предприятиях и проблемы применения [Электронный ресурс] / Н.И. Меркушова // Молодой ученый, 2014. – №15. – С. 185-187. – Режим доступа : <http://www.moluch.ru/archive/74/12524/>, свободный. – Загл. С эк-рана.

8. Шегурова, В.П., Аниськина, Е.В. Практика применения системы таргет-костинг в сфере обслуживания в регионе[Электронный ресурс] / В.П. Шегурова, Е.В. Аниськина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. – №5-1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/praktika-primeneniya-sistemy-target-kosting-v-sfere-obsluzhivaniya-v-regione>, свободный. – Загл. с эк-рана.

Афаунова Ж.Ч.

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, ФГБОУ
ВПО «Кабардино-Балкарский университет им. Х.М. Бербекова»

Пекова А.С.

студентка 4 курса, бакалавр направление «Экономика», ФГБОУ ВПО
«Кабардино-Балкарский университет им. Х.М. Бербекова»

УЧЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕД ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТОВ С НИМ

Обязательства организации перед персоналом – наемными работниками (состоящие в штате по трудовому договору) и прочими физическими лицами (не состоящие в штате, но принятые по гражданско-правовому договору), привлеченными к работе, возникают за их вклад в ее хозяйственную деятельность.

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» заработная плата, вознаграждения и другие выплаты признаются расходами организации не тогда, когда они выплачиваются, а тогда, когда у организации возникает обязательство их выплатить. Такая необходимость появляется каждый час работы сотрудника на предприятии.

Характер обязательств по заработной плате зависит от того, находятся ли работник и работодатель в трудовых или гражданско-правовых отношениях. В соответствии с ТК РФ предметом трудового договора является выполнение работы по определенной специальности, квалификации или должности. Трудовой договор может заключаться на неопределенный срок или на срок не более 5 лет (срочный договор). Разновидностью срочных договоров являются договоры на выполнение временной или сезонной работы. По срочному трудовому договору работник в свободное от основной работы время может также выполнять работу в другой или в той же организации на условиях совместительства.

Заработная плата делится на основную и дополнительную. Основная заработная плата предполагает вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполнения работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

В зависимости от вида производства и степени его организации применяют тарифную и бестарифную системы оплаты труда. Тарифная система это совокупность нормативов, с помощью которых регулируется уровень зарплаты различных групп и категорий работников в зависимости от сложности (квалификации) труда, напряженности, условий, тяжести труда, видов труда и их значимости. Бестарифная система предполагает определение размера заработной платы каждого работника в зависимость от конечного результата всего рабочего коллектива.

Дополнительная заработная плата выплачивается за неотработанное время, но подлежащее оплате в соответствии с законодательством: оплата очередных и учебных отпусков, выходного пособия перед увольнением, время повышения квалификации с отрывом от работы, и т.д.

Особенность дополнительной заработной платы состоит в том, что ее выплачивают не за работу, а за то время, которое человек мог бы работать, но из-за обязательств, вытекающих из закона, вынужден был не работать. Естественно, что такое «устранение» от прямого исполнения своих обязанностей, не должно сказываться на материальном положении работника. Он не должен страдать, ему обязаны платить так, как будто он работал. В основу компенсации кладется среднедневной заработок сотрудника.

Основная и дополнительная заработная плата составляют фонд заработной платы, в который также включаются единовременные поощрительные выплаты и выплаты на питание, жилье, топливо предоставляемые работникам отдельных отраслей бесплатно в соответствии с законодательством

На работников, заключивших гражданско-правовой договор на выполнение работ и оказание услуг, не распространяется трудовое законодательство, и соответственно им не предоставляются социальные гарантии и льготы (отпуска, пособия по временной нетрудоспособности и т.п.), если это не предусмотрено особыми условиями договора.

Работник, заключивший гражданско-правовой договор, сам организует свою деятельность и не подчиняется правилам внутреннего трудового распорядка организации.

В синтетическом учете обязательства организации, возникающие перед работниками по оплате труда, отражаются как признание расходов по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» независимо от формы договорных отношений. По дебету этого счета отражаются обязательства работников перед организацией, третьими лицами и, что особенно важно, погашение обязательств перед персоналом организацией. Сальдо по счету, как правило, кредитовое и отражает задолженность организации работникам по заработной плате и другим выплатам.

Обязательства по заработной плате работников, связанных с капитальными вложениями, с оплатой труда лиц, занятых приобретением материалов, а также расходов по обычным видам деятельности на производство, управление и сбыт отражаются записью:

Дт сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы», Дт сч.10 «Материалы», Дт сч. 20 «Основное производство», Дт сч.23 «Вспомогательные производства», Дт сч. 25 «Общепроизводственные расходы», Дт сч 26. «Общехозяйственные расходы», Дт сч. 28 «Брак в производстве», Дт сч. 44 «Расходы на продажу», Дт сч. 97 «Расходы будущих периодов»

Кт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Начисление заработной платы, премий и вознаграждений, которые не связаны с обычными видами деятельности организации отражается записью:

Дт сч. 91-2 «Прочие расходы»

Кт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Этой же бухгалтерской записью отражают начисление денежных компенсаций работнику за причиненный ему материальный и моральный ущерб.

Работающему по трудовому договору гарантирован оплачиваемый ежегодный отпуск (Конституция РФ). Расходы по обязательствам, связанным с оплатой отпусков и доплатой за выслугу лет, могут резервироваться согласно допущению временной определенности (ПБУ 1/2008).

Начисления в резерв делаются равномерно ежемесячно и оформляются путем дебетования тех же счетов, что и при начислении заработной платы и кредитования счета 96 «Резервы предстоящих расходов и платежей».

При начислении отпускных бухгалтер составляет запись:

Дт сч. 96 «Резервы предстоящих расходов»

Кт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кт сч. 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Если резерва не хватает, то бухгалтер обычно дебетует счета затрат, за счет которых и формировался резерв. Но это не верно, так как основная цель данной бухгалтерской процедуры сводится к тому, чтобы равномерно распределить эти расходы по отчетным периодам, искусственно сгладить пики, которые возникают из-за сезонности отпусков. Более верно на недостающую разность дебетовать счет 97 «Расходы будущих периодов» и уже в следующие отчетные периоды списывать их на затраты.

Обязательства, возникающие из права работника, в связи с его участием в капитале предприятия, отражается записью:

Дт сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»

Кт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Однако в последней корреспонденции название счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» является некорректным. Выплаты дивидендов к оплате труда отношения не имеют, но обязательства у предприятия по этим выплатам возникают.

Обязательства по социальным выплатам, например, по оплате временной нетрудоспособности, когда осуществляют органы социального обеспечения составляется запись:

Дт сч. 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»

Кт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Рассмотрим как формируется дебетовый оборот по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Организация, выступая агентом третьих лиц по налоговым платежам, исполнительным листам, удерживает из своего обязательства налоги в пользу государства, алименты в пользу третьих лиц. В этом случае бухгалтер составляет записи:

Дт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кт сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам»

Кт сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

При погашении обязательств по выплате заработной платы кредитуется счет 50 «Касса», или счет 51 «Расчетные счета», если зарплата выплачивается через банк или кредитные карточки.

Если у предприятия нет наличных денег, администрация может предложить своим сотрудникам в счет заработной платы получить товары или готовую продукцию. В этом случае составляются бухгалтерские проводки:

Дт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кт сч. 90-1 «Продажи» («Выручка»)

Дт сч. 90-2 «Продажи» («Себестоимость продаж»)

Кт сч. 41 «Товары» или

Кт сч. 43 «Готовая продукция».

Эти записи имеют смысл будто бы сотрудники купили эти товары у предприятия, которое этой продукцией погасило свои обязательства. Тем самым трудовой договор подменяется договором купли-продажи.

Если работник по каким-то причинам не получил заработную плату и обязательства остались не погашенными, то всю не выплаченную в течение 3 дней заработную плату и другие причитающиеся выплаты, депонируют. В учете составляется проводка:

Дт сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кт сч. 76-4 «Расчеты по депонированным суммам».

Депонентская задолженность должна быть выплачена по первому требованию работника.

Таким образом, мы рассмотрели основные записи по учету возникновения обязательств организации перед персоналом и расчетов с ними. Но в практике хозяйственной жизни бухгалтер может столкнуться и с рядом других операций.

Аналитический учет к счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» ведется по каждому работнику на лицевых счетах. Данные, зафиксированные на лицевых счетах, должны быть равны данным, представленным в расчетной или расчетно-платежной ведомости. Этот этап учетной работы очень важен, так как суть состоит не в том сколько начислили и сколько удержали из заработной платы каждого работника и по предприятию, а в том, как оценивают эти выплаты работники. Если бухгалтер ошибся в расчетах и недоплатил работнику, последний непременно придет выяснять отношения, и если бухгалтер действительно ошибся, то она будет

исправлена. Но если бухгалтер ошибся и переплатил сотруднику, то выявить и исправить такую ошибку будет сложно.

В целом учет обязательств организации перед персоналом - это один из сложнейших, прежде всего в психологическом плане, участков бухгалтерской работы. и на многих предприятиях принят порядок, согласно которому все сведения о заработной плате объявляются коммерческой тайной. Бухгалтер, который рассказал кому-нибудь о величине заработной платы сотрудников, может быть по распоряжению администрации, как нарушивший условия трудового договора, уволен. Это накладывает на бухгалтерию дополнительные ограничения по ведению прежде всего аналитического учета.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) Официальный текст по состоянию на 01.01.15 г. Справочная система Гарант
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.01 №197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.01).
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 г.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации»: утверждено приказом Минфина РФ 01.07.2008г. М., 2008
5. Богатая И.Н. Хахонова Н.Н. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - М., 2011 г., с. 639
6. Фалмер Р.М. Современное управление кадрами предприятий и организаций /Р.М.Фалмер. — М.: Маркетинг, 2010. — 411 с.

Окунева Р.

Богданова Е.

студентки группы Э-1413 Санкт-Петербургского государственного экономического университета

СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА У ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ

Имущество, передаваемое в лизинг, изначально приобретается лизингодателем для данной цели (ст. 665 ГК РФ). Кроме того, ограничен состав предметов лизинга. В лизинг запрещено передавать земельные участки и другие природные объекты (ст. 666 ГК РФ). Как правило, крупные ли-

зинговые компании должны располагать банком данных на различные типы оборудования, которое может быть сдано в аренду по лизингу.

В течение всего срока действия договора лизинга право собственности на лизинговое имущество остается у лизингодателя (п. 1 статьи 11 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ). Однако стороны вправе договориться о том, на чьем балансе оно будет учитываться (п. 1 ст. 31 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ). Возможны два варианта:

- предметы лизинга учитываются на балансе лизингодателя;
- предметы лизинга учитываются на балансе лизингополучателя.

Рассмотрим первый случай: предметы лизинга учитываются на балансе лизингодателя

Первоначальную стоимость имущества определяют как сумму расходов (без НДС), которые понес лизингодатель на приобретение, изготовление, сооружение объекта (абз. 3 п. 1 ст. 257 НК РФ).

Первоначальную стоимость лизингового имущества стороны сделки могут прописать непосредственно в договоре лизинга (п. 1 ст. 10 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ, п. 4 ст. 421 ГК РФ). Кроме того, необходимая сумма может быть указана в акте приема-передачи имущества, которым оформляется сдача в лизинг (указания, утвержденные постановлением Госкомстата России от 21 января 2003 г. № 7, ч. 1 ст. 9 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ).

Договор лизинга может включать в себя условие об оказании лизингодателем дополнительных услуг. Перечень, объем и стоимость дополнительных услуг (работ) определяются соглашением сторон. (п. 2 ст. 7 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ).

Если имущество хранится на балансе лизинговой компании, все налоги платит лизингодатель, включая расходы на их уплату в сумму лизинговых платежей; соответственно, он и пользуется льготами. В этой ситуации эти льготы могут существенно снизить налогооблагаемую базу. Лизингодатель отражает лизинговое имущество на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности».

Лизинговое имущество можно списать в затраты в три раза быстрее, чем обычное. Соответственно, уменьшается налог на прибыль. Но эту льготу нельзя применить если предмет лизинга относится к первой, второй или третьей амортизационной группе, например, к автотранспорту, который относится к третьей амортизационной группе имущества со сроком службы три–пять лет. Второй налог, на котором может сэкономить лизингодатель, – налог на имущество; экономия и в этом случае достигается за счет начисления ускоренной амортизации. Третий налог – НДС. Платить его нужно частями.

Амортизацию по имуществу начисляет та сторона, на балансе которой будет учтено имущество. Таким образом, по имуществу, учтенному на балансе лизингодателя, амортизацию начисляет лизингодатель. Такой по-

рядок следует из пункта 2 статьи 31 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ, пункта 21 ПБУ 06/01, пункта 50 Методических указаний, утвержденных приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н.

Начислять амортизацию нужно начиная с месяца, следующего за тем, в котором имущество было принято к учету (п. 21 ПБУ 6/01, п. 61 Методических указаний, утвержденных приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н).

В соответствии с п.9 Указаний Минфина, начисление амортизации по лизинговому имуществу производится исходя из его стоимости, срока полезного использования и норм, утвержденных в установленном порядке, либо указанных норм, увеличенных в связи с применением механизма ускоренной амортизации на коэффициент не выше 3.

При начислении амортизации способом уменьшаемого остатка и использовании повышающего коэффициента 3, можно уменьшить налоговую нагрузку по налогу на имущество, в связи с уменьшением балансовой стоимости объекта. Это имеет смысл в случае приобретения дорогостоящего имущества.

Таким образом, лизингодателю выгодно учитывать лизинговое имущество на своем балансе. Это позволяет ему получить налоговые льготы и уменьшить налогооблагаемую базу.

Список использованной литературы:

1. ст. 665, ст. 666 ГК РФ
2. ч. 1 ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ
3. п. 50 Методических указаний, утвержденных приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н.
4. Лизинговые операции : документальное оформление и организация учета : лизинговые платежи, амортизация предметов лизинга, особенности бухгалтерского и налогового учета у лизингодателя и лизингополучателя, международный лизинг / ВКР-Интерком-Аудит; [Семенихин В.В. и др.] под общ. ред. В.В. Семенихина. - Москва : Эксмо, 2007 (ГППО "Псковская областная типография"). - 154, [1] с. ; 20 см. - (Практическое руководство). - (Портфель бухгалтера : ПБ)
5. <http://www.glavbukh.ru/hl/31574-plyusy-i-minusy-lizinga>

Суворова Ю.
Студентка группы Э-1414 Санкт-Петербургского
государственного экономического университета

ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет - это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном измерении об имуществе и обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного, документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учёт должен вестись на всех предприятиях независимо от подчиненности, форм собственности и сферы деятельности. Данные бухгалтерского учёта представляются в установленные сроки по согласованной системе показателей и по форме, установленной действующим законодательством.

Вместе с понятием бухгалтерского учета существует понятие налогового учета, т.е. системы обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Цель налогового учета заключается в том, что отталкиваясь от данных бухгалтерского учета надо сформировать полную и достоверную информацию об учете для целей налогообложения.

Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике. А содержание данных налогового учета является налоговой тайной. Лица, получившие доступ к информации, обязаны хранить налоговую тайну.

Бухгалтерский учёт тесно связан с органами налоговой инспекции, поэтому разрыв между ними является довольно серьезной проблемой.

Следует отметить сходства и различия бухгалтерского и налогового учета. К общим чертам относятся:

1. Обязательность ведения: бухгалтерский учет определен Законом о бухгалтерском учете, налоговый учет – НК РФ;
2. Используемые измерители - денежное выражение (рубли);
3. Объект учета - организация в целом;
4. Периодичность составления в предоставлении отчетности;
5. Обязательное документальное подтверждение всех хозяйственных операций;
6. «исторический» характер, т.е. отражаются результаты прошлых периодов;

Цели ведения обоих учетов приблизительно одинаковые - формирование полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей.

Соответственно к отличиям следует отнести:

1. Задачи.

Задача бухгалтерского учета - составление достоверных сведений для хозяина предприятия, а также для предоставления их инвесторам, банкам, органам власти и т.п.

Задача же налогового учета - определение налога на прибыль для его дальнейшей уплаты.

2. Законы, нормативные документы, которым они подчиняются.

Бух учет ведется на основании ФЗ № 402 "О бухгалтерском учете" от 6.12. 2011. В законе сказано, что бухгалтерский учет следует вести, основываясь на ПБУ.

Налоговый учет ведется на основании НК РФ,ФЗ, Писем ФНС и Минфина;

3. Порядок признания доходов и расходов

По правилам бухгалтерского учета при определении прибыли учитываются все движения денежных средств.

В налоговом учете учитываются не все приходы и расходы при определении прибыли, с которой нужно заплатить налог. В главах Налогового Кодекса перечислены поступления, которые можно считать доходами и расходы, которые можно считать расходами.

Так же согласно законодательству существуют способы ведения учета, которые отличаются в бухгалтерском и налоговом учете, например:

1. Оценка материалов (средняя, себестоимость единицы; FIFO);

2. Амортизация основных средств (4 варианта в бухгалтерском учете и 2 - в налоговом).

Анализируя налоговое, бухгалтерское и гражданское законодательство, можно с уверенностью сказать, что для формирования эффективной налоговой базы законодатель предусмотрел общие и специальные способы снижения налогов, которыми вправе воспользоваться налогоплательщик.

К общим способам можно отнести, такие как:

1. Формирование налоговой политики. У налогоплательщика есть возможность самостоятельного выбора варианта учета доходов, имущества или расходов;

2. Самостоятельное формирование системы договорных отношений;

3. Максимальное использование льгот, установленных налоговым законодательством.

К специальным способам можно отнести:

1. Способ замены отношений между сторонами;

Субъекты хозяйственной деятельности вправе самостоятельно выбирать формы и условия сделки, партнеров. Поэтому, заключая какой либо договор, предварительно его следует проанализировать в плане налоговых последствий. Естественно, что предпочтение следует отдать тому, который наиболее эффективен с точки зрения уплаты налогов.

2. Способ разделения отношений;

В основе данного приема лежит метод замены, однако заменяется не полностью вся хозяйственная операция, а лишь ее часть.

3. Способ сокращения объекта налогообложения.

Этот способ практически не имеет недостатков. Если нет объекта налогообложения, то и не возникает обязанности по уплате налога. Но, цель организации получение прибыли, а не сокращение налоговых платежей, поэтому освободиться полностью от всех объектов налогообложения она не может.

Хорошо зная законодательство, можно законно уменьшить налог на прибыль:

- Признание штрафных санкций. Если организация признает их, то условия договора с партнером по факту нарушены. А если деятельность попадает под уплату сбора ЕНВД, то расход включается в налогооблагаемую прибыль и происходит экономия стоимости штрафа.

- Можно заказать компании, работающей с использованием «упрощенки», бизнес-план. Затраты на такие маркетинговые услуги уменьшат налог.

- Использование бренда юридическими лицами на УСН дает право включить затраты на его разработку в «уменьшающие» расходы.

- Прошлые убытки организации, которые нашлись только в текущем периоде.

- Расходы на демонтаж, ликвидацию учитываются в том периоде, когда были произведены работы, и попадают под налогообложение.

- Присоединение убыточного предприятия сокращает размер налога путем включения его долгов в собственную НБ.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" : [Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ : в ред. федеральных законов от 28.06.2013 № 134-ФЗ ... от 04.11.2014 № 344-ФЗ]. - Москва : Омега-Л, 2015. - 20, [1] с. ; 20 см. - (Законы Российской Федерации)

2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.04.2016)

3. Беликова Т. Н., Все о налоговом учете: [бухгалтерский и налоговый учет при ЕНВД и УСН, расходы по налоговому учету, учетная политика] / Т.Н. Беликова. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2007. - 263 с. : ил.; 24 см.

4. Авдеев В. Ю., Глава 25 Налогового Кодекса РФ. Налоговый и бухгалтерский учет: сходства и различия: [с учетом Федерального закона от 06.06.2005 № 58-ФЗ] / В.Ю. Авдеев. - 2-е изд. перераб. - Москва : Налог-Инфо Статус-Кво 97, 2005. - 174 с.; 19 см

Городецких В.

Студентка группы Э-1320

Санкт-Петербургского государственного
экономического университета

СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСИРОВАНИЯ «МЧС РОССИЯ»

Из года в год в Российской Федерации происходит достаточно масштабных чрезвычайных ситуаций техногенного, экологического, природного характера. Поэтому важной государственной функцией являлось и является защита населения и национального достояния от последствий ЧС, аварий, катастроф и других стихийных бедствий, а также вооруженных конфликтов - социальных бедствий для населения. И только создание Госкомитета РФ, а затем и МЧС РФ по делам ГО, ЧС и ЛПСБ стало главным шагом в деле построения в стране современной системы предупреждения и ликвидации ЧС.

МЧС России – Это Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий. На международной арене известно, как EMERCOM of Russia (Emergency Control Ministry of Russia). Официальной датой создания является 27 декабря 1990 года.

Целевые функции системы:

- предупреждение возникновения ЧС;
- снижение потерь и ущерба от ЧС;
- ликвидация последствий ЧС.

Глава МЧС России с 10 января 1994 по 6 ноября 2012 года – министр Сергей Кужугетович Шойгу. В настоящее время глава МЧС России – Пучков Владимир Андреевич.

Финансирование мероприятий МЧС осуществляется за счет ассигнований из федерального бюджета.

Основными документами для финансового планирования и использования денежных средств являются:

1. годовая смета-заявка;
2. уведомление о бюджетных ассигнованиях или лимитах бюджетных обязательств федерального бюджета;
3. утвержденная смета доходов и расходов;
4. требования на отпуск денежных средств;
5. расчеты на потребные денежные средства по сметным подразделениям.

Планирование бюджетных финансовых средств МЧС России:

1. Составление учреждениями МЧС годовой сметы-заявки на предстоящий год с приложением объяснительной записки с обоснованием испрашиваемых сумм по статьям сметы МЧС России.

2. Финансовые отделы федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации рассматривают поступившие сметы-заявки, определяют суммы денежных средств, подлежащих назначению на планируемый год, и включают эти суммы в проекты годового финансового плана учреждений и организаций МЧС.

3. Федеральные органы исполнительной власти производят уточнение расчетов, уточняют проект бюджетной заявки, при необходимости проводят согласование с региональными органами государственного управления, а также органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

4. Утвержденные сметы-заявки высылаются нижестоящим организациям с утвержденными годовыми назначениями денежных средств на планируемый год по каждой статье сметы МЧС России.

Поступление средств на счет проходят через документ расходное расписание. Все денежные средства поступают по кодам бюджетной классификации (КБК).

Внебюджетные источники финансирования

Одним из источников дополнительных поступлений финансовых средств на счета МЧС являются платные услуги. Руководящим документом, в котором имеются положения об оказании платных услуг подведомственными МЧС органами, подразделениями и организациями, является приказ №90 МЧС РБ от 22 декабря 1999 г. «Об утверждении и введении в действие нормативно правовых актов МЧС РБ».

В положении сказано, что подведомственные МЧС органы, подразделения и организации имеют право оказывать платные услуги исходя из специализации, квалификации сотрудников, имеющейся технической базы и только при наличии письменного разрешения председателей Комитетов, начальников областных и городских управлений МЧС, начальников подразделений центрального подчинения с правом юридического лица и согласно утвержденному «Положению».

В настоящее время на оказание единичных платных услуг составляется калькуляция, где отражаются все расходы, а также прибыль. В дальнейшем на все виды основных услуг планируется создание прейскурантов цен.

Финансирование средств, поступавшие за оказание платных услуг, расходуется согласно сметам доходов и расходов и «Порядка отражения в учете и отчетности сумм, полученных от оказания платных услуг подведомственными МЧС органами, подразделениями и организациями».

Денежные средства, оставшиеся после возмещения всех расходов и уплаты налогов, связанных с выполнением работ и услуг, используются на:

- частичное восстановление затрат по бюджету за счет полученного дохода от оказания услуг;

- укрепление материально-технической базы подразделений МЧС РБ;

- решение вопросов по социальным защитам личного состава, пенсионеров и инвалидов, а также членов семей сотрудников и работников МЧС РБ, погибших при исполнении служебного долга;

- финансирование региональных целевых программ по пожарной безопасности РБ;

- вознаграждение сотрудников и работников, принимавших участие в оказании платных услуг.

- создание централизованного внебюджетного фонда МЧС в размере 20% от прибыли, оставшейся в распоряжении органов и организаций, на укрепление материально-технической базы.

Основные виды платных услуг:

- Оказание платных услуг в сфере образования
- Техническое обслуживание и ремонт пожарной техники, техническое обслуживание, ремонт и испытание пожарно-технического вооружения

- Проведение экспертных исследований для граждан и юр. лиц с выдачей технического заключения

- Оказание консультационных услуг в области пожарной безопасности

- Проведение сертификационных испытаний

Характеристика признаков коммерческой организации и бюджетного учреждения МЧС России:

<u>Сравнительные признаки</u>	<u>Коммерческая организация</u>	<u>Бюджетное учреждение МЧС</u>
Цель деятельности	Получение прибыли	Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности
Источники финансового обеспечения деятельности	Самостоятельная хозяйственная деятельность	Ассигнования из федерального бюджета, а также внебюджетные фонды
Нормативное регулирование	Положения по бухгалтерскому учету, утвержденные Минфином России	Инструкция по применению Единого плана счетов бухгалтерского учета и применению Плана счетов бух. учета бюджетных учреждений
Амортизация основных средств	Амортизация относится на себестоимость	По основным средствам амортизация не начисляется, а рассчитывается износ

Различные фонды (резервный фонд, резервный фонд на оплату отпусков)	Существуют множество различных фондов (переходящие фонды на следующий год)	Денежные средства на различные расходы планируются в смете расходов и используются строго по целевому назначению
План счетов	Простая нумерация, состоящая из 2 разрядов	План счетов построен с использованием бюджетной классификации, состоящий из 26 разрядов
Структура бухгалтерского баланса	Формируется за отчетный период и два предшествующих года: -Актив включает разделы «Оборотные активы» и «Внеоборотные активы»; -Пассив включает разделы «Капитал и резервы», «Долгосрочные обязательства», «Краткосрочные обязательства»;	Формируется за отчетный период и предшествующий год: -Актив включает разделы «Нефинансовые активы» и «Финансовые активы»; -Пассив включает разделы «Обязательства», «Финансовый результат» В балансе в отдельные графы выделена деятельность с целевыми средствами и средствами во временном распоряжении

Таким образом, одним из главных отличий коммерческой организации от бюджетного учреждения состоит в том, что большую часть источников финансовых ресурсов коммерческой организации составляют доходы от предпринимательской деятельности, а основной источник финансовых ресурсов - прибыль. В противоположность им, бюджетное учреждение функционирует на принципе бюджетного финансирования, в то время как доходы от предпринимательской деятельности и оказания платных услуг ограничены.

Хотелось бы отметить, что несмотря на значительные различия в правилах ведения бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях и коммерческих организациях, суть бухгалтерского учета остается той же - доведение достоверной и правдивой информации о своей деятельности до лиц, заинтересованных в ней.

Список использованной литературы

1. Никитина С.Д. Отличие бюджетного учреждения от коммерческой организации [Электронный ресурс]// Экономика и экономические науки. - 2015. - №23. - С.94-95. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otliche-byudzhethnogo-uchrezhdeniya-ot-kommercheskoy-organizatsii> (Дата обращения: 10.04.16).

2. МЧС России: Перечень платных услуг, предоставляемых гражданам и организациям подведомственными МЧС России организациями [Электронный ресурс]. – URL: http://www.mchs.gov.ru/activities/finance/Perechen_platnih_uslug_predostavljaemih (Дата обращения: 10.04.16).

3. МЧС России: Порядок финансирования мероприятий ГО и защиты населения и территорий от ЧС [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.obzh.ru/learn/u1-036.html> (Дата обращения: 10.04.16).

4. Архипец Н.Н. Экономика защиты от ЧС, Экономическая теория: учебно-методический комплекс в 2 частях. Мн.: КИИ, 2005. – С.134. (Дата обращения 10.04.2016)

5. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». (Дата обращения 10.04.2016).

6. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». (Дата обращения 10.04.2016).

Солод С.

Студентка группы Э-1320

Санкт-Петербургского государственного
экономического университета

ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В XXI веке информация и технологии играют все более важную роль, соответственно, и вид активов организаций в экономике «будущего» преобразовывается: все большее внимание уделяется их нематериальной их части – так, например, по мнению экономиста Федерального резервного банка (ФРБ) Филадельфии Леонарда Накамуры, совокупная стоимость нематериальных активов в распоряжении компаний США превышает \$8 трлн, что составляет почти половину капитализации компаний, входящих в индекс Standard & Poor's 500 (\$17,9 трлн). Согласно результатам исследования экономиста Кэрл Коррадо, в 2014 году американские компании инвестировали 14% ВВП, приходящегося на частный сектор, в нематериальные активы, тогда как инвестиции в материальные активы составили всего 10% от этой суммы.

В России рынок нематериальных активов и интеллектуальной собственности практически не развит. Так, согласно данным Роспатента, за 2014 год было выдано 50772 патента на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Всего же на конец 2014 года в нашей стране действует 292048 патентов, при этом показатели меняются медленно: за период с 2000 по 2014 гг. число действующих патентов увеличилось менее чем в 2 раза. Однако данная статистика не учитывает другие виды нематери-

альных активов: товарные знаки, интернет-сайты, программное обеспечение. Гудвилл – деловая репутация, узнаваемость компании на рынке, приверженность клиентов бренду так же учитывается в качестве объекта нематериальных активов.

Таким образом, в хозяйственной жизни российских организаций существует значительный объем нематериальных активов, который является недооцененным и даже не выявленным, в то время как толчком к активному развитию Японии, по мнению ряда авторов, послужила капитализация нематериальных активов компаний. Рост стоимости активов позволял корпорациям осуществлять дополнительную эмиссию акций, которые, в свою очередь, появляясь на фондовом рынке, выполняли функции товара. Для обслуживания этой товарной массы требовалась и соответствующая ей по объему, денежная, что открывало дополнительные эмиссионные возможности государству.

Кроме возможного роста акционерного капитала не признаваемые для целей налогообложения прибыли доходы от переоценки данных активов могут показать финансовое положение организации более устойчивым: происходит увеличение валюты баланса, растет размер чистых активов, что может сделать организацию более привлекательной в глазах инвесторов и различных контрагентов.

Как видно из приведенных примеров, нематериальные активы играют важную роль в деятельности организации, однако можно ли сказать, что практика их учета и отражения в отчетности позволяет реализовать доступные возможности?

Обратимся к законодательству. В соответствии с ПБУ 14/2007 нематериальные активы организации показываются в балансе по балансовой стоимости, которая, в общем случае, формируется исходя из всех произведенных затрат на приобретение или разработку данного актива за минусом начисленной амортизации. Российским стандартом предусмотрена возможность переоценки нематериальных активов, исключительно на основе данных активного рынка объектов данного вида.

Сразу же возникает вопрос: а что считать активным рынком, если нематериальные активы по природе своей уникальны и зачастую не имеют аналогов?

Согласно международным стандартам финансовой отчетности (IAS 38) под активным рынком понимается рынок с достаточным количеством совершенных сделок с однородными объектами, с доступной информацией о ценах, представляемой на текущей основе. Кроме этого, стандарт говорит о том, что нематериальные активы могут переоцениваться на основании справедливой стоимости, под которой понимается такая сумма, на которую можно обменять объект при совершении сделки между хорошо осведомленными независимыми друг от друга сторонами.

Таким образом, стандартами установлена возможность пересмотра стоимости объектов нематериальных активов, однако методики для этого не предлагается. Для выяснения способов, которыми можно справедливо оценить актив, обратимся к стандарту, посвященному оценке данных объектов (ФСО № 11), который предусматривает 3 подхода: затратный, сравнительный и доходный.

Основным и самым часто встречающимся методом является затратный: именно он используется при определении первоначальной стоимости объекта. Для переоценки же в рамках данного подхода можно ориентироваться либо на стоимость замещения, которая основывается на рыночной оценке идентичного актива, либо на восстановительную стоимость, под которой понимается стоимости фактических затрат (с учетом амортизации) при создании аналогичного объекта. Такая оценка будет считаться справедливой, так как согласно основной идее затратного подхода организация никогда не заплатит за актив больше, чем сумма, за которую его можно создать или приобрести в другом месте.

Преимущества метода состоят в том, что он наиболее прост в использовании, не требует практически никаких данных, кроме уже известных бухгалтеру, так как все факты хозяйственной жизни оформляются документами и подлежат отражению в учете, поэтому данный метод хорош для оценки активов, созданных самой организацией.

К недостаткам подхода можно отнести тот факт, что такая оценка зачастую является заниженной в силу того, что экономически целесообразным является использование только тех объектов, доходы от которых превышают затраты на их приобретение (создание).

Поэтому существует противоположный затратному – доходный подход, согласно которому стоимость нематериальных активов - это дисконтированная сумма будущих доходов, которые могут быть получены при использовании объекта в течение всего срока его эксплуатации.

Данный подход намного сложнее в реализации, так как, во-первых, имеет дело не фактическими данными, а с оценочными субъективными суждениями, ведь для определения возможных будущих доходов нужно располагать информацией о будущей ситуации как на отдельно взятом рынке интеллектуальной собственности, так и о тенденциях развития всей экономики, что сложно выполнимо особенно в условиях экономического кризиса и нестабильности.

Во-вторых, сложно абстрагироваться от всех активов организации и достоверно определить конкретное повышение прибыли или снижение издержек, которые понесет за собой конкретный оцениваемый объект.

Несмотря на недостатки, стоимость актива, определенная доходным методом, как правило, выше, чем при использовании затратного. Соответственно, данный подход дает возможность в разумных пределах показать организацию более финансово устойчивой, о чем уже упоминалось выше.

Третий подход - сравнительный. Сущность этого подхода в том, что стоимость актива определяется на основе информации о сделках с ним на рынке, т.е. исходя из цены, по которой могут быть приобретены или проданы подобные активы. Именно этот метод предлагается использовать для пересмотра стоимости согласно ПБУ 14/2007.

Для реализации данного подхода необходимо:

- Собрать и проанализировать информацию о состоявшихся сделках с аналогичными активами;
- Скорректировать цены сделок основываясь на фактах, влияющих на различия между оцениваемым объектом и его аналогами, к которым относятся, например, принятый срок использования, полнота передаваемых прав на объект и иные подобные условия.

Достоинство сравнительного подхода состоит в том, что при его использовании можно получить наиболее реальную стоимость актива, показывающую насколько рынок его оценивает.

Однако применение этого метода весьма затруднено в силу отсутствия объектов-аналогов у многих нематериальных активов, а также отсутствия достаточного количества сделок по продаже нематериальных активов отдельно от предприятия как имущественного комплекса.

Таким образом, согласно ПБУ 14/2007 переоценка нематериальных активов формально разрешена, но на законодательном уровне не определено понятие «активного рынка», что вынуждает обращаться к определению, закрепленному в международных стандартах. Практически же определение, подразумевающееся российскими стандартами (если оно когда-нибудь будет сформулировано), может отличаться от существующего, поэтому единственным отвечающим требованиям законодательства подходом к оценке нематериальных активов остается затратный, применяемый всеми организациями для определения первоначальной стоимости объектов.

С другой стороны, отсутствие внятного определения позволяет выбрать один из трех подходов в зависимости от профессионального суждения оценщика. При этом, принимая решение о переоценке, организация должна руководствоваться тремя правилами, чтобы исключить возможность искажения отчетности и предоставления неверной информации о результатах своей деятельности:

6. Оценка должна быть экономически обоснованной: переоценивать объекты стоит если имеется уверенность в том, что стоимость, по которой объект отражен в учете, существенно отличается от справедливой (рыночной);

7. При проведении оценки необходимо проводить тщательный анализ деятельности организации, самого объекта и рынка;

8. Оценка должна быть прозрачной и понятной пользователям отчетности: методика её определения должна быть понятной, а данные, на

основе которых она получена, должны быть доступными для проверки и уточнения.

Список использованной литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы" (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 N 160н) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / КонсультантПлюс, 1997-2016.;

2. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 N 10975) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / КонсультантПлюс, 1997-2016.;

3. Письмо Министерства Финансов Российской Федерации от 04.02.2016 N 03-03-06/1/5716 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» / КонсультантПлюс, 1997-2016.;

4. Авдеев В. Оценка нематериального актива // Аудит и налогообложение, 2014, N 12.;

5. Петрикова Е.М. Методы оценки нематериальных активов / Петрикова Е.М., Исаева Е.И., Овсянникова М.А. // "Международный бухгалтерский учет", 2015, N 10.;

6. Российский статистический ежегодник. 2015: Статистический сборник / Росстат. -М., 2015. -728 с. (с.519).;

7. В США задумались о включении в отчетность нематериальных активов [Электронный ресурс] // Сетевое издание «Информационное агентство «Финмаркет», 2016. URL: <http://www.finmarket.ru/database/news/4244526> (дата обращения 08.04.2016).;

8. Трансформация бухгалтерской отчетности по информации о нематериальных активах в соответствии с МСФО [Электронный ресурс] // URL: http://www.i-ias.ru/blog/competition_page/transformacia_nma/comment-last-nt.html (дата обращения 08.04.2016).

Воронкова Е.О.
магистр. 1 курса
РГЭУ РИНХ г. Ростов-на-Дону

ПОРЯДОК УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовые активы - это один из значительных элементов имущества организации, обеспечивающих ведение хозяйственной работы. Почти любая операция так либо иначе влечет за собой изменения в данных активах. Велика и доля операций по их учету в общем объеме бухгалтерской работы. По этой причине особенно существенно в учете верное оформление финансовых активов.

Для учета денежной документации используется счет 201.35.000 «Денежные документы».

К денежным документам относят:⁴

- пластиковые карты на ГСМ;
- санаторно-курортная путевка работников;
- авиа и ж/д билеты;
- извещение на почтовый перевод;
- марка (в том числе почтовая марка, марка гос. пошлины и др.);
- маркированный конверт.

К денежным документам не относится (и в их составе не учитывают):

В учетной политике автономных учреждений должен быть приведен список денежных документов, которые применяют в финансово-хозяйственной работы.

Поступления и выдача под отчет денежных документов оформляют приходным и расходным кассовым ордером с проставлением на них записи «Фондовый». Приходные и расходные кассовые ордера регистрируют в Журнале регистрации приходной и расходной кассовой документации отдельно от операций.

Учет операций с денежными документами ведется на отдельных листах Кассовой книги отдельно от операций с наличными деньгами, а также в журнале по иным операциям на основании документации, которая прилагается к отчетам кассира.

Аналитический учет денежных документов ведется по их видам в Карточке учета средств и расчетов.

Значительными операциями по поступлению денежных активов являются:⁵

⁴Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. - Р-н/Д: Феникс, 2013. - 479 с.

⁵Бюджетный учет и отчетность; Дело и Сервис - , 2012. - 142 с.

Дебет № 0201.01.510 «Поступление денежных активов учреждения на счета».

Кредит соответствующих счетов аналитического учета счета 030404000 «Внутриведомственные расчеты» при поступлении денежных активов основному распорядителю, распорядителю, получателю для реализации платежей соответственно с бюджетной росписью;

Дебет № 0201.01.510 «Поступление денежных активов учреждения на счета».

Кредит №: 0 207.01.640 «Снижение задолженности по бюджетным кредитам юридическим и физическим лицам, резидентам РФ», 020702640 «Снижение задолженности по бюджетным кредитам иным бюджетам бюджетной системы РФ», 020703640 «Снижение задолженности по бюджетным кредитам правительствам иностранных государств», 020704640 «Снижение задолженности по бюджетным кредитам иностранным юридическим лицам», 0 207.05.640 «Снижение задолженности по бюджетным кредитам международным финансовым организациям» - при поступлении денежных активов, связанного с возвратом бюджетных ссуд, кредитов;

Дебет № 0 201.01.510 «Поступление денежных активов учреждения на счета».

Кредит №: 0 301.01.710 «Рост задолженности по внутренним долгам», 0 301.02.720 «Рост задолженности по внешнему государственному долгу» - когда имеет место поступления денежных активов, связанное с появлением долговых обязательств;

Дебет № 0 201.01.510 «Поступление денежных активов учреждения на счета».

Кредит соответствующих счетов аналитического учета счетов:

0 401.01.200 «Затраты учреждения», 0 201.04.610 «Выбытие из кассы».

Операции, связанные с выбытием средств со счета, оформляют такими бухгалтерскими записями:

Если перечисляют денежные активы бюджетным учреждениям, которые находятся в ведении основного распорядителя (распорядителя), то они отображают по Дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 0 304.04.000 «Внутриведомственные расчеты» и Кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

При перечислении авансов соответственно с заключенными договорами на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг, осуществлении иных выплат они отображают по Дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 0 206.00.000 «Расчеты по выданным авансам» (0 206.01.560 «Рост дебиторской задолженности по выданным авансам на оплату труда», 0206.02.560 «Рост дебиторской задолженности по выданным авансам на иные выплаты», 0 206.03.560 «Рост дебиторской задолженности по выданным авансам на начисления на выплаты по заработной

плате», 0 206.04.560 «Рост дебиторской задолженности по выданным авансам за услуги связи» и др. и Кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

При перечислении денежных активов в оплату счетов поставщиков за поставленные материальные ценности, оказанные услуги данные операции подлежат отображению по Дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 0 30200.000 «Расчеты по принятым обязательствам» (0 302.02.830 «Снижение кредиторской задолженности по иным выплатам», 0 302.04.830 «Снижение кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками по оплате услуг связи», 0 302.05.830 «Снижение кредиторской задолженности по расчетам с поставщиками и подрядчиками по оплате транспортных услуг», и др. и Кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

Когда имеет место предоставление бюджетных ссуд, кредитов, то их отображение производится по Дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 0 207.00.000 «Расчеты по бюджетным кредитам» (0 207.01.540 «Рост задолженности по бюджетным ссудам и кредитам юридическим и физическим лицам, резидентам РФ», 0 207.02.540 «Рост задолженности по бюджетным кредитам иным бюджетам бюджетной системы РФ», 0 207.03.540 «Рост задолженности по бюджетным кредитам правительствам иностранных государств», 0 207.04.540 «Рост задолженности по бюджетным кредитам, предоставленным иностранным юридическим лицам», 0 207.04.400 «Рост задолженности по бюджетным кредитам международным финансовым организациям») в корреспонденции с кредитом счета 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

При осуществлении погашения долговых обязательств операции отображают по Дебету соответствующих счетов аналитического учета счета 0 301.00.000 «Расчеты с кредиторами по долговым обязательствам» (0 301.01.810 «Снижение задолженности по внутренним долгам», 0 301.02.820 «Снижение задолженности по внешнему государственному долгу») и Кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

Оплаченная учреждением сумма способом безналичных расчетов отображают по дебету № 0 201.06.510 «Поступление средств на аккредитивные счета», 0 204.01.150 «Рост депозитов, иных финансовых активов», соответствующих счетов аналитического учета счета 0 401.01.100 «Прибыль учреждения», соответствующих счетов аналитического учета счета 0 303.00000 «Расчеты по платежам в бюджет» (0 303.01.830 «Снижение кредиторской задолженности по налогу на прибыль физических лиц», 0 303.02.830 «Снижение кредиторской задолженности по единому социальному налогу и страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в нашей стране», 0 303.03.830 «Снижение кредиторской задолженности по налогу на прибыль», 0 303.04.830 «Снижение кредиторской задол-

женности по налогу на добавленную стоимость», 0 303.05.830 «Снижение кредиторской задолженности по иным платежам в бюджет», 0 303.06.830 «Снижение кредиторской задолженности по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»), 0 304.03.830 «Снижение кредиторской задолженности по удержаниям из выплат по заработной плате» и кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

Наличные денежные активы отображают по дебету счета 0 201.04.510 «Поступление в кассу» и кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета»;

Списание затрат за оказанные услуги по конвертации производится с отображением по дебету счета 0 401.01.226 «Затраты на иные работы, услуги» и кредиту № 0 201.01.610 «Выбытие денежных активов учреждения со счета».

По кредиту № 0 201.04.610 «Выбытие из кассы» отображают операции в корреспонденции с Дебетом:

Счет № 0 208.00.000 «Расчеты с подотчетными лицами» (соответственно счета 0 208.01.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по заработной плате», 0 208.02.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по иным выплатам», 0 208.03.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по начислениям на выплаты по заработной плате», 0 208.04.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по оплате услуг связи», 0 208.04.060 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по оплате транспортных услуг», 0 208.06.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по оплате коммунальных услуг», 0 208.07.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по оплате арендной платы за пользование имуществом», 0.208.08.560 «Рост дебиторской задолженности подотчетных лиц по оплате работ, услуг по содержанию имущества» и др. при выдаче наличных денежных активов под отчет;

Счет № 0 302.01.830 «Снижение кредиторской задолженности по оплате труда» при выдаче зарплаты и денежного довольствия из кассы учреждения;

Счет № 0 302.16.830 «Снижение кредиторской задолженности по пособиям по социальной помощи населению» при выдаче стипендии из кассы учреждения»;

Счет № 0 30207.830 «Снижение кредиторской задолженности по оплате арендной платы за пользование имуществом», когда производится выдача сумм оплаты труда лицам, не состоящим в штате учреждения по договорам гражданско-правового характера;

Счет № 0 304.02.830 «Снижение кредиторской задолженности по расчетам с депонентами» при выдаче депонентской задолженности.

Список литературы:

1. Астахов, В.П. Бухгалтерский учет от А до Я: Учебное пособие / В.П. Астахов. - Рн/Д: Феникс, 2013. - 479 с.
2. Бюджетный учет и отчетность; Дело и Сервис - , 2012. - 142 с
3. Бизина А. С., Вахрушина М. А., Сибилева Н. Н., Соколов А. А. Бюджетный учет и отчетность; Вузовский учебник, Инфра-М - Москва, 2011. - 288 с
4. Мизиковский, Е.А. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: Учебное пособие / Е.А. Мизиковский, Т.С. Маслова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. - 335 с

Е.Ю. Гирфанова

доцент, к.п.н., Казанский кооперативный институт
(филиал) АНО ВПО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации», г. Казань

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ТАИФ-НК»

Публичное акционерное общество "ТАИФ-НК" – одно из самых динамично развивающихся предприятий универсального топливно-сырьевого направления, созданное в целях удовлетворения спроса потребителей в нефтепродуктах и обеспечения сырьем нефтехимических производств Республики Татарстан.

Несмотря на сложную общеэкономическую и геополитическую ситуацию, пик обострения которой пришёлся на 4 квартал 2014 года, сопровождающуюся резким падением мировых котировок на нефтепродукты и одновременным ростом обменного курса валют, предприятию удалось удержать достигнутые позиции в целом и добиться в отчётном году высоких результатов, о чём свидетельствуют основные технико-экономические показатели

Выпуск товарной продукции в 2015 году увеличился на 104,4 % и составила 131,9 млрд. рублей. Чистая прибыль по сравнению с 2014 годом возросла на 111,3 % и в 2015 году составила 10 711 297 млн. рублей.

Финансовые результаты предприятия нельзя охарактеризовать как только положительные, но они в пределах нормы.

На основании проведенного анализа, для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ПАО "ТАИФ-НК" предлагается:

- избавления от неэффективных краткосрочных финансовых вложений;
- сокращения страховых запасов товарно-материальных ценностей;
- оптимизация ценовой политики;
- реализация выбывающего или неиспользуемого имущества;
- уменьшение отчислений в резервный и другие страховые фонды,

осуществляемых за счет прибыли;

- увеличение срока предоставления товарного кредита поставщиками;
- анализ деятельности и выявление наиболее острых финансовых проблем.

Данные предложения помогут предприятию ПАО "ТАИФ-НК" повысить результативность деятельности, увеличить прибыль предприятия, увеличить уровень рентабельности.

Список литературы

1. Годовой отчет ПАО «ТАИФ-НК» 2015 г.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / П.П. Табурчак, А.Е. Викуленко А.Е., Л.А. Овчиникова и др.; Под ред. П.П. Табурчака.-Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 352 с.
3. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. / Н.А.Никифорова. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2005. – 368 с.
4. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник / Л.Н.Чечевицына. - Ростов н/Д: "Феникс", 2012. – 384 с.

Д.Л. Скопич

кандидат экономических наук, доцент
КГТУ БГАРФ ИПЭМ
г. Калининград, Россия

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

В настоящее время в России система формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности претерпевают все большие изменения, связанные с адаптацией к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности. Несмотря на то, что в бухгалтерскую отчетность в РФ уже внесены изменения, в целом она еще не соответствует в достаточной степени потребностям управления организацией в рыночных условиях.

В бухгалтерской отчетности России «Бухгалтерский баланс» отличается от форм бухгалтерского баланса стран, придерживающихся международных стандартов. Существующая форма бухгалтерского баланса в России имеет ряд ограничений. Знание ограничений необходимо для оценки его реальных аналитических возможностей, например:

1. баланс историчен по своей природе. Как известно, он составляется на определенную дату. В результате этого баланс организации представляет собой «фотографию» между двумя конкретными датами, из которой видно лишь изменение, но не движение активов, собственного и заемного капитала и обязательств организации. Он не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение.

2. бухгалтерский баланс строится таким образом, чтобы в целом зафиксировать финансово-экономическое состояние организации за отчетный период. При этом автоматически выпадает такой аспект благополучия организации, как деление имущества на собственное и заемное конкретно по видам. Действительно, если в активе баланса приводится лишь перечень всего движимого и недвижимого имущества, то увязать конкретное имущество с конкретным источником его финансирования не представляется возможным. Из баланса можно судить лишь об имуществе в целом, выделив при этом его собственную и заемную составляющую. В результате чего пользователь лишен возможности «прочитать» об этом в балансе. В самом деле, если организация приобрела имущество в отчетном периоде, то немаловажно знать, за счет каких средств это произошло. Если покупка была осуществлена за счет кредита, то имущество не может считаться собственностью организации в экономическом смысле, пока не погашен кредит и не сформирован фонд накопления, что из баланса явно не следует. Вследствие этого данный актив ненамеренно рассматривается пользователем как собственность данной организации, что противоречит логике.

3. одна из главных целей функционирования любой коммерческой организации – получение прибыли. Однако именно этот показатель отражен в балансе недостаточно полно. Представленная в балансе величина нераспределенной прибыли в отрыве от затрат и оборота по реализации не показывает, в результате чего сложилась именно такая ее величина.

4. в балансе не видно, за счет каких фактов и хозяйственных операций произошло изменение валюты баланса. Для получения точного ответа необходима дополнительная информация, так как обороты в бухгалтерском балансе не показываются, но именно через них определяются остатки на конец периода. Главное, таким образом, отражается на счетах, в главной бухгалтерской книге, а не в бухгалтерском балансе. В бухгалтерском балансе России активы расположены в порядке нарастания ликвидности. В активе баланса международного стандарта на первом месте, наоборот, стоят наиболее ликвидные, текущие активы, а на втором – долгосрочные активы. Это различие является несущественным потому, что каждой статье баланса международного стандарта можно найти аналог в бухгалтерском балансе России. И наоборот: все разделы и статьи бухгалтерского баланса России можно интерпретировать в терминах международных бухгалтерских стандартов.

В международной практике непогашенная дебиторская задолженность исключается из состава имущества организации. При этом и активы, и пассивы освобождаются от мнимой собственности. Не случайно, согласно международным стандартам учета в приложении к отчетности (балансу) раскрывается обширная информация о дебиторской задолженности: сроки, особые условия погашения, специфические риски, связанные с задолженностью. Для внешнего аналитика, использующего данные российской отчетности, основной информацией, характеризующей качество дебиторской задолженности, являются сведения о просроченной дебиторской задолженности. Исходя из перечисленных выше ограничений, содержащихся в бухгалтерском балансе России можно предложить следующие пути совершенствования указанной формы финансовой отчетности для повышения ее аналитичности:

1. целесообразным является разделить в балансе имущество организации на собственное и заемное конкретно по видам, т.к. в целом баланс организации не дает возможности получить ответа на вопросы, которые постоянно интересуют пользователей, в частности, - чье имущество находится на балансе организации: свое или чужое?

2. учитывая, что баланс содержит важнейшую информацию о работе организации за отчетный период, необходимо ввести в пассив баланса показатель балансовой прибыли, чтобы аналитичность данного документа повысилась, а его информативность не ухудшилась.

3. необходимым является также исключение из состава дебиторской задолженности непогашенной в срок дебиторской задолженности. Это позволит освободить и активы, и пассивы бухгалтерского баланса от мнимой собственности.

В условиях рыночных отношений важнейшей формой выражения деловой активности организации является величина текущего финансового результата за определенный период – прибыли. Прибыль обеспечивает организации возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей. Сведения о формировании и использовании прибыли рассматриваются как наиболее значимая часть бухгалтерского отчета организации, дополняющая и развивающая информацию, представленную в балансе лишь в виде окончательно оформленного результата.

Отчет о финансовых результатах претерпел значительные изменения, вызванные переходом к рыночным отношениям и адаптацией к международным стандартам бухгалтерского учета. Отчет о финансовых результатах является важнейшим источником информации для анализа показателей рентабельности организации, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства, определения величины чистой прибыли и других показателей. Данный отчет стал больше соответствовать требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), но для целей финансового анализа он как был, так и остается недостаточно

информативным. В данном отчете нет раздела характеризующего использование прибыли. Отчет о финансовых результатах не дает ответа на вопрос, который постоянно интересует руководителя организации, акционеров, инвесторов: если у организации есть прибыль, то где она находится и в какой форме – денежной или не денежной? Прямого ответа на этот и другие вопросы в явном виде из этой формы получить невозможно.

Все вышеизложенное позволяет предложить следующие направления совершенствования данной формы отчетности для повышения ее аналитичности:

1. Рекомендуется дополнить данную форму разделом, посвященным использованию прибыли, что позволит повысить ее информативность и получить ответ на вопрос: «Если у организации есть прибыль, то где она находится и в каком имуществе – денежном или не денежном?»

2. Рекомендуется дополнить данную форму разделом, содержащим перечень всех налогов и платежей в бюджет, причитающихся по расчетам и фактически внесенных. Это позволит более полно представить положение организации по расчетам с бюджетом.

Недостаточно полно в формах бухгалтерской отчетности раскрыта информация об отдельных составляющих собственного капитала. В первую очередь, это касается такой комбинированной статьи баланса, как «Добавочный капитал», объединяющей весьма разнородные по своей экономической природе статьи. Особого внимания заслуживает информация об изменении добавочного капитала. Отметим, что в зарубежной практике раскрытию такой информации уделяется особое внимание. В частности, британские стандарты в отношении переоцененных в течение года активов предусматривают отражение не только суммы и способа оценки, но и указание фамилий и должности оценщиков. Исходя из вышеизложенного, можно рассматривать следующие пути совершенствования данных форм отчетности:

1. Для повышения информативности содержащихся в отчетах данных, необходимо дополнить существующие формы отчетности аналогичными данными за предшествующие периоды (как в форме бухгалтерский баланс). Это позволит пользователям отчетности наиболее полно представить положение дел в организации, сделать правильные выводы и принять верные управленческие решения.

2. Для более полного раскрытия такой комбинированной статьи, как «Добавочный капитал», объединяющей весьма разнородные по своей экономической природе элементы, ввести следующие подпункты: «Прирост стоимости имущества по переоценке»; «Эмиссионный доход»; «Безвозмездно полученные ценности»; «Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте».

Это позволит более полно представить элементы добавочного капитала организации и повысит информативность данной формы бухгалтерской отчетности.

Литература:

1. МСФО (IFRS, IAS, РСБУ): Существенные различия международных стандартов финансовой отчетности и российских принципов бухгалтерского учета. – <http://www.as-audit.ru/consult/show/1481/>, 2015 г.

2. <http://www.minfin.ru>. Официальный сайт Министерства финансов РФ

Абулгасанова У.

студентка 4 курса

Научный руководитель: к.э.н., доцент

Гаджибугаева С.Р.

филиал СПбГЭУ в г. Кизляр

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Во-первых, существуют некоторые расхождения между положениями законодательства и правоприменительной практикой при толковании норм. Согласно ст. 945 ГК РФ «Право страховщика на оценку страхового риска», при заключении договора страхования имущества страховщик вправе произвести осмотр страхуемого имущества, а так же вправе провести обследование страхуемого лица для оценки фактического состояния его здоровья и оценка страхового риска страховщиком на основании статьи 945 ГК РФ необязательна [2]. Что касается судебной практики, она фактически подразумевает обязанность страховщика на проведение предстрахового осмотра и предстраховой оценки, возлагая риск негативных последствий их неосуществления на страховщика. В то же время страховщики, даже имеющие собственные службы безопасности, не могут реализовать в полном объеме весь комплекс мероприятий, направленных на оценку страхового риска, поскольку действующее законодательство не наделяет их правом осуществлять оперативно-розыскную деятельность

Во-вторых, существующее законодательство не предусматривает страхования заемщика кредита на случай потери им работы по независящим от нее причинам, которые не связаны с утратой им здоровья. Оно акцентирует внимание именно на страховании жизни и здоровья страхователя, а помимо этого существуют и другие факторы, повлекшие за собой не оплату займа.

В-третьих, во многих договорах ипотеки имеются условия, обязывающие залогодателя (заемщика кредита) страховать не только имущество, но и риск утраты права собственности на предмет ипотеки, а также страховать себя от несчастных случаев и болезней в пользу залогодержателя (банка). Ст.31 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)» говорит, что «при отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества залогодатель обязан страховать за свой счет это имущество в полной стоимости от рисков утраты и повреждения». Это не соответствует ч. 2 ст. 16 Закона РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей», которое не допускает навязывания потребителю товаров (работ, услуг)

В-четвертых, в первую очередь банки акцентируют внимание на страховании жизни и здоровья самого заемщика, так как согласно статистике именно заемщики более подвержены риску, нежели объект — залогового имущества. Таким образом, банк уберегает себя от предполагаемых убытков из-за смерти заемщика, полной или частичной утраты трудоспособности, связанной, например, с алкогольной зависимостью или хроническим заболеванием. Вместе с тем это одновременно означает риски для страховых компаний, поскольку им придется выплачивать страховое возмещение в полном объеме. Данное обстоятельство не внесено в ст. 964 ГК РФ.

В связи с выявленными проблемами, можно предложить некоторые пути решения:

1. Что касается проведения предстрахового осмотра и предстраховой оценки страховщика, то в данной проблеме как минимум два решения. Во-первых, в ст. 945 ГК РФ можно внести поправку, в связи с которой страховщик будет обязан осуществлять оперативно-розыскную деятельность. Во-вторых, можно указать в законе об обязательном образовании группы в страховых компаниях, которые бы занимались оценкой страхового рынка. Главной обязанностью такой группы был бы осмотр страхуемого имущества.

2. Если заемщик потерял работу по независящим от него причинам и не может выплачивать займ, то это достаточно веская причина, которая должна быть указана и четко регламентирована в законодательстве. Действительно довольно часто в жизни бывают такие ситуации и, возможно именно в данном случае, стоит давать рассрочку кредитору.

3. Согласно ст. 16 ФЗ «О защите прав потребителя» не допускается навязывание товаров и услуг. Этот факт не согласуется со ст. 31 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)» [3]. Нарушение прав потребителя должно быть наказуемо, и внесено изменение в ст. 31 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимого имущества)», где бы говорилось о добровольном, а не обязательном страховании за свой счет имущества в полной стоимости от рисков утраты и повреждения. Пример из судебной практики: Залого-

держатель застраховал заложенное недвижимое имущество за свой счет, хотя соответствующая обязанность была возложена договором на залогодателя. Должны ли залогодержателю возмещаться расходы по страхованию предмета ипотеки из его стоимости? Согласно п. п. 1, 2 ст. 31 Федерального закона от 16.07.1998 N 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" (далее - Закон об ипотеке) страхование имущества, заложенного по договору об ипотеке, осуществляется в соответствии с условиями этого договора. При отсутствии в договоре об ипотеке иных условий о страховании заложенного имущества залогодатель обязан страховать это имущество за свой счет. Подпункт 1 п. 1 ст. 343 ГК РФ предусматривает, что залогодатель или залогодержатель в зависимости от того, у кого из них находится заложенное имущество, обязан, если иное не предусмотрено законом или договором, страховать заложенное имущество за счет залогодателя. Однако в одном из дел арбитражный суд разрешил поставленный вопрос иначе. Согласно пп. 2 п. 2 ст. 351 ГК РФ залогодержатель вправе потребовать досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства, а если его требование не будет удовлетворено, обратиться с иском о взыскании в случае невыполнения залогодателем обязанности, предусмотренной пп. 1 п. 1 ст. 343 ГК РФ, а именно обязанности по страхованию заложенного имущества. Суд посчитал, что, заключая в данном случае договоры страхования заложенного имущества по договору ипотеки и неся расходы по его страхованию, залогодержатель действует самостоятельно на свой риск (ст. 2 ГК РФ) [1]. Учитывая, что обязанность по страхованию заложенного имущества по договору об ипотеке залогодателем залогодержателю не передавалась, суд сделал вывод, что расходы залогодержателя по страхованию заложенного имущества в соответствии со ст. 4 Закона об ипотеке возмещению не подлежат. По мнению суда, расходы понесенные залогодержателем по добровольному страхованию заложенного имущества не являются расходами, предусмотренными ст. 4 Закона об ипотеке. [2]

4. В качестве выхода из сложившейся ситуации, а именно риски страховых компаний в связи со смертью заемщика, имевшего хронические заболевания или алкогольную зависимость, необходимо внести дополнение в ст. 964 ГК РФ. Установить такие основания освобождения страховых компаний от выплаты страхового возмещения, как смерть или тяжкий вред здоровью, наступившие в результате хронического заболевания или алкогольной зависимости, о которых не было заявлено при заключении договора. Можно сделать вывод, что ипотечное страхование, несмотря на все пробелы в законодательстве, остается индивидуальным видом страхования и продолжает развиваться во всех направлениях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 14.06.2012)

2. Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "Об ипотеке (залоге недвижимости)

3. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 25.12.2012) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"

4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 28.07.2012) "О защите прав потребителей"

Шиукашвили Т.Т.
ст. преп. кафедры
«Экономики и Бухгалтерского Учета»
Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КИЗЛЯРА- ГРОКОМПЛЕКС»

Все операции, связанные с поступлением, перемещением и отпуском материалов, должны оформляться первичными документами. Рационально разработанная первичная документация по учету материалов дает возможность получать необходимые сведения для оперативного управления предприятием, принятием управленческих решений и осуществлять предварительный, текущий и последующий контроль за их использованием.

Своевременное и правильное оформление первичными документами хозяйственных операций по движению материальных запасов, является важной предпосылкой сохранности материальных ценностей и одним из принципов рациональной организации их учета.

В основном в учетной политике на предприятии в качестве форм первичных документов используются унифицированные формы, утвержденные Госкомстатом России. Но при проведении хозяйственных операций, для оформления которых не предусмотрены типовые формы первичных документов, используются самостоятельно разработанные формы.

На предприятии в качестве первичных документов по учету материальных ценностей преимущественно используются унифицированные учетные документы, к числу которых относятся следующие формы:

- доверенность (форма № М-2 и № М-2а) — применяется для оформления права лица выполнять функции доверенного лица организации при получении материальных ценностей, отпускаемых поставщиком по наряду, счету, договору, заказу, соглашению;

- приходный ордер (форма № М-4) — используется для учета материалов, поступающих от поставщиков или из переработки;

- акт о приемке материалов (форма № М-7) — для оформления приемки материальных ценностей, имеющих количественные и качественные расхождения с данными сопроводительных документов поставщика;

- требование-накладная (форма № М-11) — используется для учета движения материальных ценностей внутри организации между структурными подразделениями или материально ответственными лицами;

- накладная на отпуск материалов на сторону (форма № М-15) — применяется для учета отпуска материальных ценностей хозяйствам своей организации, расположенным за пределами ее территории, или сторонним организациям;

- карточка складского учета (форма № М-17) — предназначена для учета движения материалов на складе по каждому сорту, виду, размеру или другому признаку материала;

- акт об оприходовании материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений (форма № М-35) — применяется для оформления оприходования материальных ценностей, полученных при разборке и демонтаже зданий и сооружений, пригодных для использования при производстве работ.

Таким образом, порядок документального оформления поступления сырья и материалов зависит от источников их поступления, способов доставки и места приема продукции.

Рассмотрим более подробно перечисленные формы первичных документов по учету материальных ценностей на предприятии ОАО «Кизлярагрокомплекс».

Для получения материальных ценностей со склада поставщика или от транспортной организации менеджеру по снабжению ОАО «Кизлярагрокомплекс» выдаются доверенность на получение материальных ценностей, платежные документы, подтверждающие факт оплаты, в некоторых случаях договорные копии договоров.

Оформление доверенностей производится в порядке, установленном действующим законодательством.

Доверенность (форма № М-2) выписывается бухгалтерией организации на получение материальных ценностей на срок до 15 дней, регистрируется в журнале учета выданных доверенностей. Доверенность подписывается руководителем, главным бухгалтером и лицом, на которого она выписана. Выдачу доверенностей регистрируют в заранее пронумерованном и прошнурованном журнале учета выданных доверенностей [3].

Отрывная часть доверенности выдается под расписку работнику предприятия, уполномоченному на получение материальных ценностей, а корешок доверенности остается в бухгалтерии организации.

На складе приемка и оприходование поступающих в ОАО «Кизлярагрокомплекс» материальных ценностей по сопроводительным документам оформляется соответствующими складами, путем составления приходных ордеров формы № М-4 при отсутствии расхождений между данными поставщика и фактическими данными (по количеству и качеству). Приходный ордер в одном экземпляре составляет материально ответственное лицо в день поступления материалов на склад, и выписывается на фактически принятое количество материалов.

Вместо приходного ордера приемка и оприходование материалов может оформляться проставлением на документе поставщика штампа, в оттиске которого содержатся те же реквизиты, что и в приходном ордере. В этом случае заполняются реквизиты указанного штампа и ставится очередной номер приходного ордера. Такой штамп приравнивается к приходному ордере.

В случае несоответствия поступивших материалов ассортименту, количеству и качеству, указанным в документах поставщика, приемку осуществляет приемочная комиссия, которая оформляет акт о приемке материалов формы № М-7 в двух экземплярах с обязательным участием материально ответственного лица и представителя отправителя или представителя незаинтересованной организации.

Акт о приемке материалов служит основанием для предъявления претензий и исков к поставщику или транспортной организации.

После приемки материалов акты с приложением документов передают: один экземпляр — в бухгалтерию ОАО «Кизлярагрокомплекс» для учета движения материалов, другой — отделу снабжения — или бухгалтерии для направления претензионного письма поставщику. В случае составления приемного акта формы № М-7 приходный ордер не оформляется.

Материалы, полученные от других организаций (в том числе безвозмездно), изготовленные в организации, также подлежат принятию на соответствующие склады организации.

Отражение в бухгалтерском учете стоимости поступивших материалов будет различным в зависимости от источников поступления и условий их получения. В первичных учетных документах, отражающих поступление материалов, должны содержаться данные об их количестве и стоимости. Если документ не содержит сведений, необходимых для достоверного учета поступивших материалов, не отвечает требованиям, предъявляемым к первичным учетным документам, то у бухгалтера нет достаточных оснований для принятия данных материалов к учету.

Под отпуском материалов на производство понимается их выдача со склада (из кладовой) непосредственно для изготовления продукции (выполнения работ, оказания услуг), а также отпуск материалов для управленческих нужд организации. Материалы отпускаются с

центральных складов организации в зависимости от структуры организации на склады подразделений или непосредственно в подразделения организации в соответствии с установленными нормами и объемами производственной программы (заданиями). [2]

Отпуск материалов сверх норм производится в порядке, установленном в организации. При отпуске материалы измеряются в соответствующих единицах измерений, и выдаются в производство на основе установленных лимитов. Лимиты отпуска материалов на производство устанавливаются отделом снабжения или другими подразделениями по решению руководителя организации.

Первичными учетными документами по отпуску материалов в ОАО «Кизлярагрокомплекс» со склада в подразделения являются лимитная карта, требование-накладная (форма № М-11) и накладная (форма № М-15).

Лимитная карта предназначена для отпуска материалов, систематически потребляемых для изготовления продукции, а также для контроля за соблюдением лимитов. Выписывается в двух экземплярах на одно наименование материала сроком на один месяц.

Представитель структурного подразделения при получении материалов расписывается непосредственно в карточках складского учета материалов, а в лимитной карте расписывается кладовщик.

При этой системе отпуска материалов со склада карточка складского учета является регистром аналитического учета и одновременно выполняет функции первичного учетного документа.

Накладная на внутреннее перемещение материалов, как правило, выписывается в трех экземплярах, из которых один экземпляр остается в подразделении, списывающем материалы, второй экземпляр передается подразделению, принимающему материалы, третий экземпляр передается в бухгалтерскую службу организации. Накладные на внутреннее перемещение материалов подписываются руководителями передающего и принимающего подразделений организации.

Для учета движения материальных ценностей внутри организации между структурными подразделениями или материально ответственными лицами применяется требование-накладная (форма № М-11). Накладную в двух экземплярах составляет материально ответственное лицо структурного подразделения, сдающего материальные ценности. Один экземпляр служит основанием для списания ценностей, а второй — основанием для оприходования ценностей.

Для учета отпуска материалов хозяйствам своей организации, расположенным за пределами ее территории, или сторонним организациям является накладная на отпуск материалов на сторону (форма № М-15). Накладную выписывает работник структурного подразделения в двух экземплярах на основании договоров, нарядов и других соответствующих

документов и предъявлении получателем доверенности на получение ценностей, заполненной в установленном порядке. Первый экземпляр передают складу как основание для отпуска материалов, второй — получателю материалов.

Все первичные учетные документы по движению материалов на складах сдаются в бухгалтерскую службу в установленные организацией сроки.

Полученные со складов первичные документы подвергаются в бухгалтерии контролю по существу и законности совершенных операций, а также правильности их оформления.

В случаях обнаружения операций, не соответствующих законодательству РФ и правилам бухгалтерского учета, работник бухгалтерии, осуществляющий учет материалов, сообщает об этом главному бухгалтеру.

После проверки первичные документы таксируются, т. е. определяется денежная оценка операций путем умножения количества материалов на учетную цену.

Грамотный подход к организации документооборота на предприятии гарантирует последнему целостность материально-производственных запасов, позволит оперативно управлять предприятием, принимать рациональные управленческие решения и много другое.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 28 декабря 2001 г. № 119н «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов» (с изм. и доп. от 24 декабря 2010 г.) // Справочно-правовая система «Гарант».

2. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 19.07.2001 N 2806) // Справочно-правовая система «Гарант».

3. Сацук Т.П. и др. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность: Учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Абазехова М. Шадова Э. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК ВИД ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ.....	4
Абдулатипова К.А. Исаева Д.Г. ПБУ 10/99 - РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	7
Абдулгасанова У.А. Шиукашвили Т.Т. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ	10
Абрамова Н.Т. Шиукашвили Т.Т. УЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ	13
Ал–Обади Ахмад Хамид ИНТЕГРАЦИЯ АВС СО СТАНДАРТНЫМИ ЗАТРАТАМИ - ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	16
Гайнанова М.Р. Валеева Ю.С. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	18
Губайдуллина А.И. АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ.....	20
Жукова П. Алибеков Ш.И. ОЦЕНКА ТОВАРОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	23
О.В. Жукова Ж.Д. Бадмаева ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ	26

В.О. Зарецкий ВЛИЯНИЕ ВЫБОРА ДАТЫ ПРИЗНАНИЯ ВЫРУЧКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ	29
Ибрагимова А.Х. ПОНЯТИЕ ОСНОВНЫХ И НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ И ИХ НОРМИРОВАНИЕ В ГЕОЛОГОРАЗВЕДКЕ	37
Абрамова Н.Т. Шиукашвили Т.Т. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	40
Бадмаева Ж.Д. Князева К.А. ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ И ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	46
Котлярова Ю. Лупкиова Е.В. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ, ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ДО ПРИЕМЛЕМОГО УРОВНЯ	49
О.Е. Куковицкая Алибеков Ш.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.	60
Лапшина А.В. ЗНАЧЕНИЕ УЧАСТИЯ В ВТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ.....	64
Магомеднебиева С.К. Алибеков Ш.И. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ЛИЗИНГА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	66

Мамурзаева Г.Н. Исаева Д.Г. ПБУ 9/99 - ДОХОДЫ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	71
Мезенков Г. Лупкиова Е.В. КОРПОРАТИВНОЕ МОШЕННИЧЕСТВО: ПРИЧИНЫ, ВИДЫ, СХЕМЫ И ВЛИЯНИЕ НА БУХГАЛТЕРСКУЮ ОТЧЕТНОСТЬ	73
Миронченко Е.Г. Шиукашвили Т.Т. ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	79
Е.О. Михеева ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗАПАДНЫХ МЕТОДОВ УЧЁТА ЗАТРАТ НА РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	82
Афаунова Ж.Ч. Пекова А.С. УЧЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕД ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТОВ С НИМ.....	86
Окунева Р. Богданова Е. СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА У ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ.....	90
Суворова Ю. ВЗАИМОСВЯЗЬ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА	93
Городецких В. СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСИРОВАНИЯ «МЧС РОССИЯ».....	96
Солод С. ОЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	100

Воронкова Е.О. ПОРЯДОК УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	105
Е.Ю. Гирфанова АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «ТАИФ-НК»	109
Д.Л. Скопич БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В РОССИИ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	110
Абулгасанова У. Гаджибутаева С.Р. ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	114
Шиукашвили Т.Т. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КИЗЛЯРАГРОКОМПЛЕКС».....	117

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В РФ

Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов 11 апреля 2016 года

Научное издание

Компьютерная верстка

М.Н. Магомедовой, Х.А. Асхабовой

Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага типографии
№134

Печать цифровая. Тираж 200 экз. Заказ
№35

Филиал СПбГЭУ в г. Кизляре. 368830,
Кизляр, ул. Дзержинского 7.
КМЦ филиала СПбГЭУ в г. Кизляре.
368830, Кизляр, ул. Ленина 14.

