



МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. С.Ю.ВИТТЕ

Филиал в г. Краснодаре

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И УЧЕТА
В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ
МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

под ред. И.В. Ворошиловой

Москва
2015

УДК 330.101

ББК 65.050

П78

Р е ц е н з е н т ы :

Говдя В.В. – д.э.н., проф., зав. каф. бухгалтерского учета Кубанского государственного аграрного университета;

Гайдено В.В. – к.э.н., доц. каф. бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных Кубанского государственного университета;

Басенко В.П. – к.э.н., доц., зав. каф. менеджмента филиала ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте» в г. Краснодаре

К о л л е к т и в а в т о р о в :

И.В. Ворошилова (глава 1), З.И. Кругляк (глава 2), О.И. Швырева (глава 3), С.А. Чернявская, Е.А. Власенко, Т. В. Небавская (глава 4), Е.Б. Федотова, В.С. Литвинова, О.Н. Руденко (главы 5–6)

П78

Проблемы финансирования и учета в реализации инновационной модели развития экономики: вопросы теории и практики: коллективная монография / под ред. И.В. Ворошиловой. Моск. ун-т им. С.Ю. Витте; ф-л Моск. ун-та им. С.Ю. Витте в г. Краснодаре. М.: изд. «МУ им. С.Ю. Витте», 2015. 256 с.

ISBN 978-5-9580-0222-1

В коллективной монографии рассматриваются теоретические и практические вопросы аграрного риск-менеджмента, управления и моделирования финансовой политики в высокоструктурированных системах, учетно-аналитического обеспечения налоговой оптимизации, внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в организациях АПК. В работе получили развитие теоретико-методологические основы исследования категорий «риск сельскохозяйственных товаропроизводителей», «налоговая оптимизация», «дебиторская задолженность», «кредиторская задолженность» применительно к аграрным формированиям. Обоснован методический инструментарий аграрного риск-менеджмента, финансового и налогового планирования, внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях.

Книга адресована преподавателям, студентам и аспирантам экономических специальностей, научным сотрудникам, финансовым и учетным работникам коммерческих организаций, руководителям органов государственного управления.

УДК 330.101

ББК 65.050

Рекомендовано к изданию решением Научно-методического совета

МУ им. С.Ю. Витте № 4 от 24 апреля 2015 года

ISBN 978-5-9580-0222-1

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2015

© Коллектив авторов, 2015

© Ф-л ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте»

в г. Краснодаре, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ АГРАРНОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.....	7
2 УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК.....	36
2.1 Сущность и способы налоговой оптимизации.....	38
2.2 Система аналитических показателей налогообложения экономических субъектов	50
2.3 Анализ налогообложения сельскохозяйственных организаций	62
2.4 Выбор налогового режима как способ стратегического налогового планирования.....	75
3 МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	81
3.1 Исторические и нормативно-правовые этапы бухгалтерского учета и оценки дебиторской и кредиторской задолженности.....	85
3.2 Инструментарий внутреннего и внешнего контроля расчетов с дебиторами и кредиторами	106
3.3 Проверка учетной политики как средство выявления и профилактики ненадлежащей организации учета и внутреннего контроля	118
3.4 Оценка функционирования и рекомендации по реинжинирингу системы внутреннего контроля расчетов с дебиторами и кредиторами	137
4 ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	150
4.1 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета в растениеводстве.....	150
4.2 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета во вспомогательном производстве (машинно-тракторном парке)	159

4.3 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета в животноводстве	169
5 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ВЫСОКОСТРУКТУРИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ	177
6 ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ	205
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	232
ЛИТЕРАТУРА.....	246

ВВЕДЕНИЕ

Создание инновационной экономики является главной стратегической задачей развития нашей страны. Обеспечение устойчивого развития экономики России подразумевает переход на инновационный путь развития, как единственно возможный в современных условиях. Важным фактором успешного решения поставленной задачи является развитие финансовой и учетной работы на предприятии, как основного звена национальной экономической системы. В этой связи результаты научных исследований, объединенные в коллективную монографию, посвященную актуальной проблеме развития учетно-финансовой работы, имеют научную и практическую ценность.

В рамках развития методического инструментария аграрного риск-менеджмента в работе решены следующие научные задачи:

- уточнена сущность категорий «риск» и «риск сельскохозяйственных товаропроизводителей» с целью более глубокого их раскрытия;
- дополнены имеющиеся классификации рисков аграрных предприятий новыми видами: сезонные, транспортные (территориальные), экологические и риски демографических изменений;
- предложен механизм управления кредитными и рыночными рисками предприятий АПК, основанный на потенциалах производных финансовых инструментов.

Авторами разработаны научно-методические подходы и практические рекомендации по развитию учетно-аналитической системы налогового планирования сельскохозяйственных организаций, что подтверждается полученными научными результатами:

- обоснована система общих показателей налоговой нагрузки, дополненная относительным показателем налоговой нагрузки на исходящий денежный поток;
- уточнен алгоритм расчета налоговой нагрузки на входящий денежный поток с учетом особенностей налогообложения доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- разработаны научно-методические рекомендации по прогнозированию налоговой нагрузки и выбору эффективного режима налогообложения сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Исследования также проводились по направлению разработки методических аспектов внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности:

- разработана методика интегрально-экспертной оценки контрагентов, способствующая соблюдению принципа осмотрительности при оценке дебиторской задолженности посредством создания резерва по сомнительным долгам, а также повышению эффективности превентивного контроля потенциальных контрагентов;

- предложена методика расчета уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, учитывающая специфику отрасли, и применяемой существенности для дебиторской и кредиторской задолженности для включения в учетную политику сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения информативности отчетности посредством расшифровки элементов значимых статей и прозрачности исправления ошибок;

- разработан организационно-методический механизм внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности, включающий мероприятия по превентивному и текущему контролю, способствующий снижению угрозы самоконтроля, риска существенного искажения и, тем самым, повышению достоверности информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Авторами рассмотрены отраслевые особенности автоматизации первичного учета в сельском хозяйстве и предложен алгоритм формирования баз данных по учету затрат растениеводства, животноводства, вспомогательных производств. Автоматизация участка бухгалтерского управленческого учета затрат является важной и неотъемлемой составляющей в повышении оперативности и детализации учетной системы, что необходимо для формирования полной и достоверной информации для принятия управленческих решений высшему звену менеджмента экономического субъекта.

Совершенствование учетно-финансовой работы на основе инновационного методического инструментария, создаст прочную основу для выхода России на устойчивую траекторию экономического роста.

1 РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ АГРАРНОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Актуальность исследования перспектив использования финансовых деривативов в управлении рисками сельскохозяйственного производства обусловлена спецификой его деятельности в условиях высокого уровня неопределенности в результате влияния погодных, рыночных и других факторов, не поддающихся контролю, но оказывающих прямое воздействие на результаты хозяйственной деятельности. При этом сельское хозяйство является неотъемлемой частью жизни людей на протяжении многих тысячелетий и его высокая результативность определяет продовольственную безопасность в национальном и глобальном аспектах.

Как показывает зарубежная практика, перспективным инструментом управления рисками предприятий АПК являются производные финансовые инструменты, объемы сделок с которыми в странах Европы и США растут год от года.

В России сельскохозяйственные товаропроизводители практически не используют финансовые деривативы в целях минимизации убытков. Возможность их применения на данном этапе остается объектом обсуждения и планирования. Эта ситуация обусловлена неразвитостью рынка деривативов, отсутствием достаточно разработанной правовой базы, регулирующей срочный рынок, высоким риском неисполнения обязательств по производным финансовым инструментам, низким уровнем финансовой грамотности товаропроизводителей и как следствие их недоверие к финансовым деривативам.

Отсутствие интереса аграрных товаропроизводителей и навыков применения финансовых деривативов в качестве инструмента риск-менеджмента усиливает рискованность их деятельности и снижает ее эффективность. Это подтверждает необходимость использования производных финансовых инструментов (ПФИ) в управлении аграрными рисками.

В настоящее время в отечественной литературе практически отсутствуют фундаментальные работы, посвященные проблемам управления рисками сельскохозяйственных товаропроизводителей при помощи производных финансовых инструментов.

Значительный вклад в исследование научных положений теории и практики управления рисками в сфере АПК, включая фондовый инструментарий,

внесли многие зарубежные и отечественные ученые: С. Дроллетт, Д. Каан, Ф. Мусолино, Дж. Дилон, Б. Чен, У. Келнер, Д. Лизем, Т. Херли, Дж. Патрик, С. Ягуткин, Т.И. Ломакина, А.А. Тер-Григорьянц, А.П. Задков, А.Ю. Крежановская, М. Меньшикова, С.И. Грядов, Э. Крылатых, Р. Качалов, Н.Н. Куницына и др.

В научных работах отмеченных авторов, являющихся теоретической базой проведенных исследований, отдельные аспекты поставленной проблемы остаются дискуссионными, не до конца исследованными и требуют дальнейшего развития.

Предприятия АПК не проявляют достаточной заинтересованности в применении новых методов и приемов управления рисками своей деятельности, в том числе и за счет производных финансовых инструментов. В этих условиях особенно актуальным является не только выявление преимуществ и методов использования финансовых деривативов в сельском хозяйстве, но и организация информирования сельскохозяйственных товаропроизводителей о результатах проводимых исследований и стимулирование их по использованию рассматриваемых инструментов в процессе управления хозяйственной деятельностью.

Актуальность поставленных вопросов, недостаточная изученность и необходимость их решения предопределили выбор направления научного исследования, формулировку цели и задач.

Целью исследования является разработка и обоснование методических рекомендаций и практических мер по совершенствованию управления рисками сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе использования инструментария финансовых деривативов. Достижение поставленной цели потребовало выполнения следующих задач:

- на основе исследования имеющихся теоретических положений уточнить сущность изучаемой категории «риск» с целью более полного ее раскрытия;
- дополнить рассмотренную классификацию видов рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей новыми видами для достижения более эффективного применения производных инструментов в практике аграрного риск-менеджмента;

- проанализировать опыт работы зарубежного и российского рынков финансовых деривативов с целью оценки их состояния и тенденций развития;

- обосновать мероприятия по расширению инструментария управления рисками сельскохозяйственных предприятий на базе производных финансовых инструментов;

Методологической и теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам сущности сельскохозяйственного риска, проблемам, раскрывающим закономерности функционирования финансовых деривативов в качестве инструментов управления рисками.

Научная новизна исследования состоит в развитии теоретических и методических положений исследуемой проблемы. Составляющими элементами приращения научного знания являются следующие результаты:

- уточнена сущность категорий «риск» и «риск сельскохозяйственных товаропроизводителей» с целью более глубокого их раскрытия;

- дополнены имеющиеся классификации рисков аграрных предприятий новыми видами: сезонные, транспортные (территориальные), экологические и риски демографических изменений;

- предложен механизм управления кредитными и рыночными рисками предприятий АПК, основанный на потенциалах производных финансовых инструментов.

Сельскохозяйственное производство во всем мире принято считать одной из самых рискованных сфер деятельности, что обусловлено влиянием множества факторов, не поддающихся контролю и регулированию. Воздействие этих факторов оказывает негативное влияние на стадиях воспроизводственного процесса и приводит к значительным потерям.

Несмотря на высокую степень изученности категории «риск», в том числе «риск сельскохозяйственной деятельности», интерес к продолжению исследования не ослабевает. По нашему мнению, в настоящее время в экономической науке не сформировалось единого подхода к определению их сущности. Также остается недоисследованной взаимосвязь категорий «риск» и «неопределенность».

Результаты изучения категории «риск» находят отражение в трудах многих зарубежных и отечественных ученых: А. Смита, Дж. М. Кейнса,

Ф. Найта, З. Шапиро, Р. Мартина, И. Балабанова, Н. Хохлова, Н. Куницыной, А. Шапкина, М. Грачева, Г. Черновой, Н. Рыхтиковой, К. Балдина, С. Воробьева, А. Альгина, Б. Райзберга, М. Баканова, А. Шеремет, И. Бланка, Р. Качалова.

И.Т. Балабанов под риском понимает возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [24, С. 21]. Н.В. Хохлов рассматривает риск как событие или группу родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском [101, С. 11]. Оба автора в своих трактовках категории «риск» рассматривают сущность риска с позиции его негативного влияния на предприятие и не учитывают вероятность получения положительного результата, следующего из рискованной ситуации.

Шапкин А.С. акцентирует внимание не на последствиях реализации риска, а на его взаимосвязи с неопределенной окружающей средой предприятия и наличии субъективной оценки вариантов развития событий. По его мнению, риск – деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [105, С. 33].

Определение категории «риск», предложенное Н.А. Рыхтиковой, характеризует ее сущность как возможность, вероятность отклонения от цели, несовпадения фактического результата с намеченным в условиях объективно существующей неопределенности [83, С. 7]. Балдин К.В. рассматривает риск как сознательную подверженность возможному ущербу в стремлении получить неординарную прибыль [27, С. 28].

Другой автор под риском понимает относительный размер возможного ущерба или выигрыша, соотнесенный с вероятностью возникновения некоторого события, в результате принятия того или иного решения. Риск, по его мнению, – это вероятностная категория, и в этом смысле наиболее обоснованно характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь [103, С. 30].

Обобщение результатов обзора позволяет выделить два основных направления, выделяемых в зависимости от оценки предполагаемых последствий риска. Приверженцы классической теории отождествляют риск с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате вы-

бранного и реализуемого решения [27]. Ряд зарубежных экономистов находит данное определение категории «риск» односторонним и ограниченным по рассматриваемым последствиям, поскольку в определенных ситуациях риск может принести предприятию дополнительный доход или иной положительный экономический эффект.

Другим спорным аспектом изучаемой категории является взаимосвязь понятий риска и неопределенности, которые близки по сути и часто используются как синонимы. Группа ученых придерживаются точки зрения, которая отмечает существенные различия между данными категориями.

Некоторые экономисты, например, Ф. Найт, видят главное отличие категорий «риска» и «неопределенности» в возможности количественной и качественной оценки результата принимаемого решения. Согласно их мнению риск – оцененная любым способом вероятность, в то время как неопределенность вероятностной оценке не поддается.

Другие ученые опираются на информационный критерий – они считают, что в состоянии риска хозяйствующий субъект обладает определенной информацией, которая может повлиять на его действия. Состояние неопределенности наличием информации не характеризуется [103, С. 19]. Теория Ф. Найта и сторонников информационного подхода имеет сходство в том, что возможность вероятностной оценки степени риска находится в прямой зависимости от наличия или отсутствия информации.

Несмотря на различия данных подходов, они свидетельствуют о том, что состояние неопределенности является более опасным для товаропроизводителя по отношению к состоянию риска, в некоторой степени неопределенность можно рассматривать как источник возникновения рискованной ситуации. Но при этом именно принятие решения в условиях риска позволит хозяйствующему субъекту выйти из состояния неопределенности [40].

При выявлении различий между рассматриваемыми категориями также используется целевой критерий, например, в работе Р.М. Качалова. Согласно данной теории неопределенность – это характеристика объективной реальности, а риск – характеристика той же объективной реальности, но в контексте целенаправленной деятельности хозяйствующего субъекта [50, С. 19].

В данном направлении можно сделать вывод о том, что категория «риск» не может существовать без субъекта, который будет заинтересован в

результате принятия хозяйственного решения в условиях риска и будет рассчитывать на получение определенного результата вследствие реализации принятого решения. При этом предпочтения экономического агента, выраженные через определенные индикаторы, сужают область неопределенности, так как являются инструментами выбора конкретного сценария.

Обобщив полученные выводы, мы можем выделить основные аспекты изучаемой категории риска (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные аспекты категории «риск»

На наш взгляд, указанные аспекты являются определяющими в построении формулировки сущности категории «риск» и находятся в тесной взаимосвязи. Состояние неопределенности предопределяет выбор хозяйствующего субъекта и побуждает его к определенным действиям. Предпочтения экономического агента, как указывалось выше, уменьшают степень неопределенности, посредством принимаемых решений, являющихся следствием этих предпочтений.

При анализе различий в определении категории «риск» в зависимости от ожидаемых последствий, мы придерживаемся точки зрения о том, что риск может привести как к отрицательным, так и к положительным результатам.

Выявленные нами характеристики легли в основу авторского определения изучаемой категории. В нашем понимании, риск – вероятность

наступления нескольких друг друга исключających событий, в процессе осуществления некоторой деятельности в условиях неопределенности, в результате влияния различных факторов при наличии у субъекта деятельности предпочтений относительно варианта развития событий [50].

Изучению сущности сельскохозяйственных рисков посвящено не так много научных трудов, как этого требует данная тематика в современных экономических условиях. В исследованиях на тему аграрных рисков, которые имеются на сегодняшний момент, ученые, как правило, рассматривают виды сельскохозяйственных рисков, их определенные характеристики и источники возникновения, и лишь немногие исследователи дают определение сущности самого риска в сельском хозяйстве. В этой связи особый интерес вызывают подходы Ломакиной Т.И., которая рассматривает риск в сельскохозяйственном производстве как опасность нанесения ущерба сельскохозяйственному предприятию (или хозяйству сельского товаропроизводителя) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Под нормальным производственным процессом, с точки зрения погодноклиматических условий ведения бизнеса, автор предлагает понимать процесс, результатом которого является получение урожая не ниже средних значений для данной природно-климатической зоны [64, С. 54].

А.А. Тер-Григорьянц определяет риск в сельскохозяйственном производстве как обобщенную характеристику ситуации, процесса подготовки и принятия решения в условиях неопределенности, когда причинно-следственный результат не позволяет принять оптимальное решение по достижению поставленной цели [97].

Крежановская А.Ю. считает, что риск – неопределенная вероятность потери сельскохозяйственными предприятиями как вложенных ресурсов (денежных, трудовых, материальных и иных), так и недополучения прибыли, вследствие негативного влияния природно-естественных, экономических и других факторов на производственный процесс [57].

Указанные отечественные трактовки исследуемой категории так же, как и большинство определений сущности риска в целом, не рассматривают возможности получения предприятием выгоды из рискованной ситуации. Такую тенденцию можно проследить и в формулировке понятия риска сельскохозяйственных товаропроизводителей в научной публикации зару-

бежного экономиста Сары Э. Дроллетт. Под риском аграрных предприятий она понимает вероятность наступления неблагоприятных результатов вследствие неопределенности и несовершенного владения навыками риск-менеджмента в сельском хозяйстве.

Б. Чен рассматривает риск как фундаментальный компонент сельскохозяйственного производства. Среди прочих он выделяет следующие интерпретации данного понятия: возможность отрицательного результата; различные варианты завершения проекта; неуверенность в результате. Он отмечает, что агрономы и инженеры рассматривают риск в сельском хозяйстве как уже имеющий место убыток, потерю, в то время как экономисты склонны использовать термин «риск» как синоним вероятного наступления ущерба [110].

В результате проведенного исследования, предлагаем рассматривать понятие риска деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей как вероятность наступления того или иного события, приводящего к положительному либо отрицательному исходу, в процессе осуществления хозяйственной деятельности в результате воздействия на предприятие различных факторов в условиях неопределенности, при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результата [105].

Мы полагаем, что более точная интерпретация исследуемой категории способствует правильной оценке уровня риска, наиболее точному выбору товаропроизводителями методов воздействия на риск, что приведет к снижению потерь и повышению устойчивости аграрного производства.

Управление риском в научной литературе рассматривается как методология, включающую собственный набор терминов, классификацию рисков, единый подход к их анализу, разработке и реализации рискованных решений, обеспечивающих нейтрализацию возможных негативных последствий.

Выделяют следующие виды стратегий риск-менеджмента в зависимости от времени их реализации:

- превентивные (стратегии профилактики), направленные на снижение вероятности наступления рискованного события;
- стратегии смягчения, призванные сократить потенциальное влияние рискованного события;

- стратегии выживания, предполагающие уменьшение влияния риска в результате наступления рискового события.

Каждая из существующих стратегий определенным образом воздействует на деятельность предприятия, но ни одна из них не может обеспечить защиту хозяйствующего субъекта от всех видов рисков: погодных, биологических, рыночных, финансовых, политических, экологических и др. По этой причине, большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей комбинируют производственные, рыночные (маркетинговые) и финансовые методы управления риском в рамках единой стратегии риск-менеджмента.

Зарубежная практика риск-менеджмента свидетельствует о возможности эффективного применения производных финансовых инструментов в хеджировании рисков сельскохозяйственного производства, что обусловлено природой ПФИ и их специфическими характеристиками:

1) формирование цен на ПФИ основывается на ценах реальных базисных активов, которые лежат в основе данных инструментов и должны быть поставлены в будущем в соответствии с условиями данного контракта. При этом базисный актив может иметь любую конкретную форму;

2) операции с производными финансовыми инструментами дают возможность инвесторам всех видов получать прибыль при минимальных вложениях и с меньшими рисками по сравнению с базисными активами;

3) операции с ПФИ имеют срочный характер – выполнение обязательств контрагентов должно произойти в определенный срок в будущем, и их обращение имеет ограниченный срок (от нескольких дней до нескольких месяцев) по сравнению с базисными активами.

Производные финансовые инструменты обладают свойством производности, которая основана на изменении во времени уровня рентабельности и массы дохода (прибыли, маржи) текущих и будущих денежных вложений (денежных потоках) в непосредственной или опосредованной зависимости от изменения доходов от иных, других видов, типов, способов денежных вложений (денежных потоков). «Производность» ПФИ предполагает проведение операций с другими ценными бумагами, товарами или валютой, которые составляют их базисный актив.

Производные инструменты, основываясь на фундаментальных финансовых отношениях (кредите, займе, акции и т. п.), дополняют и развивают их в современных экономических условиях.

Рынок производных финансовых инструментов – это, прежде всего рынок торговли рисками, он представляет сферу перераспределения рисков между его участниками, включая механизмы и инструменты такого перераспределения. В этом заключается страховая функция ПФИ. Деривативы выступают в качестве инструментов финансового регулирования, позволяя производителю товара либо продавцу какого-либо нематериального актива застраховаться от возможного будущего неблагоприятного изменения цен на данный товар/актив.

Популярность ПФИ как эффективного метода хеджирования рисков и уменьшения неопределенности по поводу будущих цен и иных параметров финансовых, товарных и других рынков увеличивается с каждым годом, что подтверждается высокими темпами роста объема оборотов деривативов.

Согласно информационному агентству Bloomberg 94 % рынка производных финансовых инструментов приходится на внебиржевые торги, что говорит о высокой степени его нерегулируемости [21]. Такая статистика подтверждается данными Банка международных расчетов – в 2008 г. доля биржевых контрактов на рынке ПФИ в его общем объеме составила 9,5 %, а в 2013 г. – 8,3 % (таблица 1).

В течение 2008–2013 гг. объем внебиржевого рынка деривативов вырос на 162199 тыс. руб. или на 29,6 %, при этом его рост нельзя назвать абсолютно стабильным – в 2010 и 2012 гг. наблюдалось незначительное снижение номинальной суммы торгов на внебиржевом рынке производных финансовых инструментов. В разрезе отдельных видов продуктов в большей степени увеличился объем оборотов процентных (на 51,43 %) и валютных (на 59,62 %) деривативов, сумма торгов фондовыми ПФИ в течение анализируемого периода практически не изменилась. Оборот товарных и кредитных деривативов, напротив, уменьшился в 2 раза – на 49,45 % и на 49,81 % соответственно. Сокращение внебиржевых торгов кредитными ПФИ обусловлено предпочтением трейдеров не увлекаться рискованными финансовыми инструментами.

Таблица 1 – Внебиржевые торги на мировом рынке производных финансовых инструментов на конец периода, млрд долл.
(Bank for International Settlements)

Вид ПФИ	Номинальная сумма торгов							Валовая рыночная стоимость контрактов						
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Валютные, в том числе:	44200	49196	57796	63349	67358	70553	70553	3591	2069	2482	2555	2313	2284	2284
- форварды и свопы	34588	39638	47704	53317	57138	58667	58667	3036	1726	2120	2237	2065	2010	2010
- опционы	9612	9558	10092	10032	10220	11886	11886	555	343	362	318	249	273	273
Процентные, в том числе:	385896	449793	465260	504098	489706	584364	584364	18011	14018	14746	20001	18833	14039	14039
- соглашение о будущей процентной ставке FRA	35002	51749	51587	50576	71353	73819	73819	140	80	206	67	47	108	108
- свопы	309760	349236	364377	402611	370002	461281	461281	16436	12574	13139	18046	17080	12758	12758
- опционы	41134	48513	49295	50911	48351	49264	49264	1435	1364	1401	1888	1706	1174	1174
Фондовые, в том числе:	6155	6591	5635	5982	6251	6560	6560	1051	710	648	679	600	700	700
- форварды и свопы	1553	1830	1828	1738	2045	2277	2277	323	179	167	156	157	202	202
- опционы	4602	4762	3807	4244	4207	4283	4283	728	531	480	523	443	498	498
Товарные, в том числе:	4364	2944	2922	3091	2587	2206	2206	946	545	526	487	347	264	264
- на золото	332	423	397	521	486	341	341	55	48	47	82	42	47	47
- другие	4032	2521	2525	2570	2101	1865	1865	890	497	479	405	304	217	217
- форварды и свопы	2471	1675	1781	1745	1363	1261	1261	x	x	x	x	x	x	x
- опционы	1561	846	744	824	739	603	603	x	x	x	x	x	x	x
Кредитные	41883	32693	29898	28633	25068	21020	21020	5116	1801	1351	1586	848	653	653
Прочие	65487	73456	39536	42609	41611	25480	25480	3660	2440	1543	1977	1792	718	718
Всего контрактов, заключенных вне биржи	547983	614674	601046	647762	632582	710182	710182	32375	21583	21296	27285	24733	18658	18658
Контракты, заключенные на биржах (за исключением товарных деривативов)	57715	73140	67947	58332	54122	64628	64628	x	x	x	x	x	x	x
Контрактов, всего	605698	687814	668993	706094	686704	774810	774810	x	x	x	x	x	x	x

В структуре мирового внебиржевого рынка деривативов наибольший удельный вес приходится на процентные ПФИ – 70,42 % в 2008 г. и 82,28 % в 2013 г. Относительно быстрыми темпами развивается внебиржевая торговля валютными деривативами, их доля в общем объеме внебиржевого рынка в течение анализируемого периода выросла с 8,07 % до 9,93 %. Производные финансовые инструменты, имеющие в своей основе реальный актив, составляют самую незначительную группу в структуре рынка [114, 115].

Валовая рыночная стоимость контрактов в 2013 г. составила 18658 млрд долларов (19 трлн долл.). Эта сумма превышает рыночную капитализацию всех акций компаний США (16 трлн долл.) и незначительно отстает от объема всего американского внутреннего рынка недвижимости (23 трлн долл.). Валовый внутренний продукт всей планеты при этом составляет около 50 трлн долларов. Сравнительный анализ данных показателей позволяет подтвердить вывод о значимости рынка производных финансовых инструментов в развитии экономики [111].

Рост объема рынка производных финансовых инструментов произошел в первую очередь за счет увеличения суммы торгов на внебиржевом рынке деривативов (на 29,60 %) и в меньшей степени в результате роста объема оборотов ПФИ на биржах – на 11,98 % (рисунок 2). В итоге номинальная сумма торгов на рынке производных финансовых инструментов увеличилась на 27,92 % и составила 774810 млрд долл. [114, 115].

Рынок деривативов охватывает многие сферы экономики: банковскую, инвестиционную деятельность, страхование, энергетику, промышленность, сельское хозяйство и др. Зарубежный рынок сельскохозяйственных производных финансовых инструментов представлен товарными и погодными деривативами на Чикагской товарной бирже, фондовой бирже Eurex, бирже Intercontinental Exchange и др. По данным с января по май 2014 г. наибольший оборот товарных ПФИ на Чикагской товарной бирже приходится на фьючерсы на кукурузу (33,72 %), сою (21,36 %), пшеницу (15,35 %) и соевое масло (10,35 %) и на опционы на кукурузу (8,60 %) и сою (6,18 %) (таблица 2). Значительную долю в составе погодных деривативов занимает опцион CDD Seasonal Strip – 53,47 %.

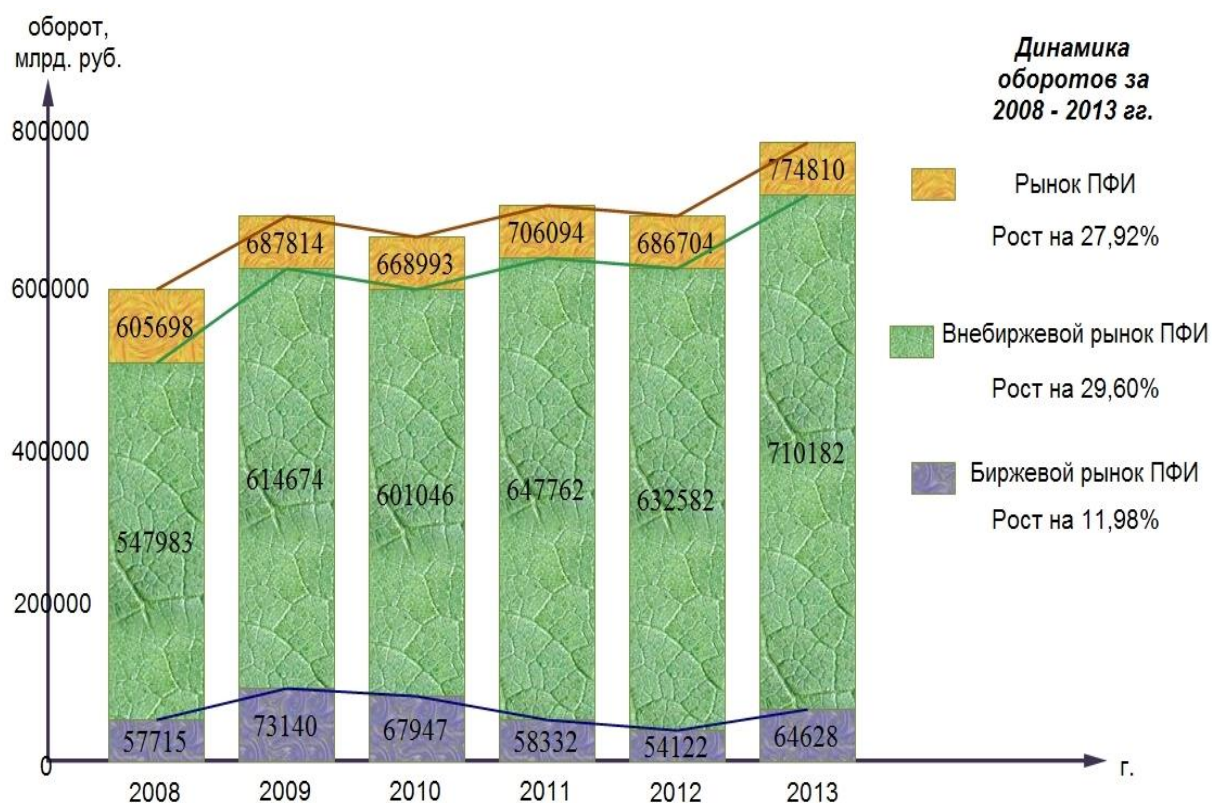


Рисунок 2 – Номинальная сумма торгов на мировом рынке производных финансовых инструментов в разрезе биржевого и внебиржевого секторов, млрд долл. (Bank for International Settlements)

Рынок производных инструментов страхования от неблагоприятных погодных условий существует уже 10 лет. Согласно проанализированной статистическим данным на основе сравнения товарных и погодных деривативов можно сделать вывод о том, что погодные ПФИ не пользуются широким спросом и находятся на стадии развития. Все же динамика оборотов погодных производных частично свидетельствует об их потенциале и востребованности у сельскохозяйственных товаропроизводителей – оборот погодных опционов по сравнению с предыдущим вырос на 36,4 %. Сумма торгов погодных фьючерсов при этом уменьшилась на 47 %, что подтверждает необходимость мероприятий, направленных на побуждение хозяйствующих субъектов АПК использовать производные финансовые инструменты в своей деятельности, а именно в процессе управления сельскохозяйственными рисками [82].

Таблица 2 – Оборот сельскохозяйственных товарных и погодных деривативов на Чикагской товарной бирже, долл. [114, 115]

Показатель	Май 2014	Май 2013	Изменение май 2014/ май 2013	Апрель 2014	Изменение май 2014/ апрель 2014	Январь– май 2014	Январь– май 2013	Изменение январь–май 2014/ январь–май 2013
Товарные деривативы								
Фьючерсы	14944787	16048102	-6,9 %	19987877	-25,2 %	91301210	88336641	3,4 %
на кукурузу	11413520	12220675	-6,6 %	16495447	-30,8 %	74071773	69843650	6,1 %
на сою	4613453	4937677	-6,6 %	6996160	-34,1 %	30787128	28455991	8,2 %
на соевое масло	2914636	3522905	-17,3 %	4191925	-30,5 %	19503667	19428753	0,4 %
на овес	1450240	1831573	-20,8 %	2058544	-29,6 %	9450336	10198353	-7,3 %
на рис	11938	16891	-29,3 %	18113	-34,1 %	98599	120532	-18,2 %
на пшеницу	11135	14123	-21,2 %	22644	-50,8 %	77859	130597	-40,4 %
на молоко	2389107	1872716	27,6 %	3184796	-25,0 %	14011456	11384520	23,1 %
на хлопкок	22764	24403	-6,7 %	23084	-1,4 %	142023	122871	15,6 %
на какао	65	63	3,3 %	99	-34,3 %	293	360	-18,6 %
на кофе	11	4	175,0 %	35	-68,6 %	61	106	-42,5 %
на сахар	55	75	-26,7 %	16	243,8 %	116	206	-43,7 %
на пальмовое масло	116	125	-7,2 %	31	274,2 %	235	521	-54,9 %
Опционы	0	120	-100,0 %	0	0,0 %	0	840	-100,0 %
на кукурузу	3531267	3827427	-7,7 %	3492430	1,1 %	17229437	18492991	-6,8 %
на сою	1505956	1944420	-22,5 %	1518468	-0,8 %	7848555	9756869	-19,6 %
на соевое масло	1166250	1378350	-15,4 %	1273049	-8,4 %	5644917	5730122	-1,5 %
на овес	162658	111183	46,3 %	121953	33,4 %	691664	674427	2,6 %
на рис	2096	2356	-11,0 %	644	225,5 %	11043	12915	-14,5 %
на пшеницу	1465	498	194,2 %	1375	6,5 %	6093	7594	-19,8 %
на молоко	672501	370621	81,5 %	533378	21,5 %	2892967	2190922	32,0 %
	20341	19999	1,7 %	23563	-13,7 %	134198	120142	11,7 %

Показатель	Май 2014	Май 2013	Изменение май 2014/ май 2013	Апрель 2014	Изменение май 2014/ апрель 2014	Январь– май 2014	Январь– май 2013	Изменение январь–май 2014/ январь–май 2013
<i>Погодные деривативы</i>								
Фьючерсы	6330	9311	-32,0 %	26350	-76,0 %	55169	52534	5,0 %
HDD Weather	2830	2851	-0,7 %	350	708,6 %	10319	19658	-47,5 %
CDD Weather	0	0	0,0 %	50	-100,0 %	5039	8087	-37,7 %
CDD Weather	2730	1201	127,3 %	100	2630,0 %	2830	1621	74,6 %
HDD Seasonal Strip	0	0	0,0 %	0	0,0 %	400	0	0,0 %
CDD Seasonal Strip	100	300	-66,7 %	0	0,0 %	100	300	-66,7 %
HDD Weather European	0	0	0,0 %	0	0,0 %	1250	3300	-62,1 %
CAT Weather European	0	100	-100,0 %	100	-100,0 %	100	3050	-96,7 %
HDD Euro Seasonal Strip	0	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0	0,0 %
CAT Euro Seasonal Strip	0	50	-100,0 %	0	0,0 %	0	50	-100,0 %
WKLY AVG Temp	0	1200	-100,0 %	100	-100,0 %	600	3300	-81,8 %
Pacific RIM DAT SS WTHR	0	0	0,0 %	0	0,0 %	0	0	0,0 %
Опционы	3500	6460	-45,8 %	26000	-86,5 %	44850	32876	36,4 %
HDD Weather	0	0	0,0 %	0	0,0 %	4775	1616	195,5 %
CDD Weather	1000	400	150,0 %	0	0,0 %	1000	700	42,9 %
HDD Seasonal Strip	0	0	0,0 %	500	-100,0 %	1075	0	0,0 %
CDD Seasonal Strip	2500	5560	-55,0 %	21000	-88,1 %	29500	27560	7,0 %
HDD Weather European	0	0	0,0 %	0	0,0 %	800	1000	-20,0 %
CAT Weather European	0	0	-	4500	-100,0 %	7500	0	-
HDD Euro Seasonal Strip	0	0	0,0 %	0	0,0 %	0	500	-100,0 %
CAT Euro Seasonal Strip	0	500	-100,0 %	0	0,0 %	0	1500	-100,0 %
Pacific RIM DAT SS WTHR	0	0	0,0 %	0	-	0	0	0,0 %
Snowfall	0	0	0,0 %	0	0,0 %	200	0	0,0 %
Seas snowfall	0	0	0,0 %	0	-	0	0	0,0 %

На бирже Eurex оборот сельскохозяйственных деривативов меньше оборота на Чикагской товарной бирже, в 2013 г. он составил 57389 долларов (таблица 3, рисунок 3). В течение 2010–2013 гг. наблюдается постепенный рост суммы торгов на 10,03 % или на 5233 долларов. Анализ динамики объема оборотов в разрезе каждого месяца показывает относительную нестабильность – так, в июле 2013 г. сумма торгов выросла на 167 %, а в октябре 2013 г. – напротив, сократилась на 64,3 %.

Таблица 3 – Оборот сельскохозяйственных деривативов на фондовой бирже Eurex [22]

Период	Сумма торгов, \$	Прирост к периоду прошлого года, %	Среднедневной оборот, \$	Число контрактов
Декабрь 2013	1117	–32,6	62	432
Ноябрь 2013	4260	–37,8	203	1368
Октябрь 2013	2896	–64,3	126	1012
Сентябрь 2013	4327	–17,9	206	1566
Август 2013	7560	–15,0	344	2497
Июль 2013	10460	267,0	455	3232
Июнь 2013	3516	37,4	176	1071
Май 2013	2394	–48,0	109	796
Апрель 2013	5243	37,4	250	1659
Март 2013	5113	–2,8	256	1547
Февраль 2013	4304	157,1	215	1292
Январь 2013	6199	232,7	282	1947
Декабрь 2012	1657	–4,0	92	616
2013	57389	7,4	227	18419
2012	53413	–4,1	209	15000
2011	55702	6,8	217	16549
2010	52156	202,0	204	15666

В структуре сельскохозяйственных деривативов наибольший удельный вес приходился на фьючерсы на картофель – 1061 доллар (94,99 %) в декабре 2013 г. [116].

Конъюнктура российского рынка производных финансовых инструментов определяется состоянием рынков основных базовых активов и существенно различается по отдельным сегментам. В 2008–2011 гг. наблюдалась устойчивая тенденция к росту – объем торгов вырос в 3,2 раза (таблица 4). Положительная тенденция наблюдалась практически по всем видам инструментов за исключением процентных фьючерсов на краткосрочные процентные ставки (сокращение на 98,49 %) и товарных опционов на

фьючерсные контракты (снижение на 2 %). Наибольший рост пришелся на фондовые фьючерсы – 21652,3 млрд руб. (в 3,5 раза) и валютные фьючерсы – 8789,6 тыс. руб. (в 3,4 раза).

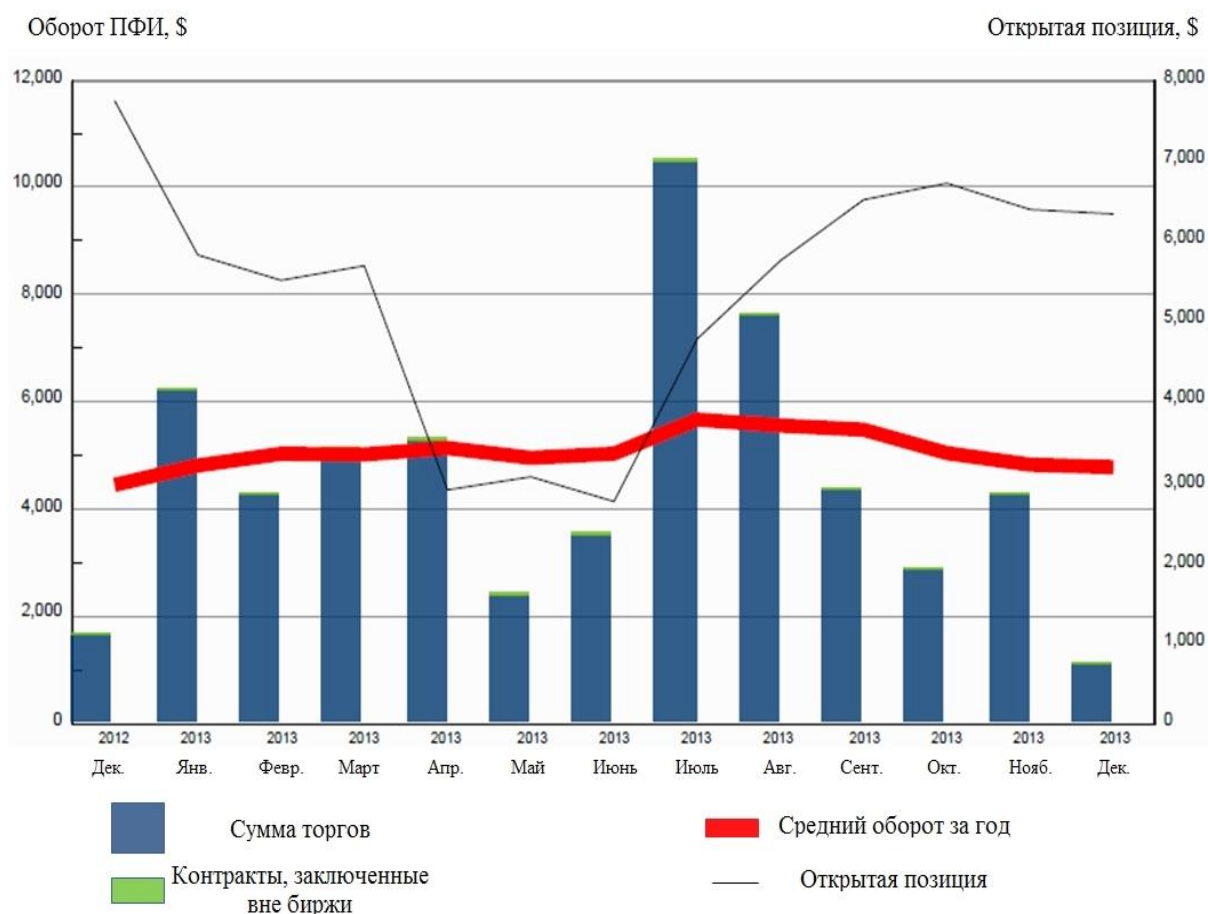


Рисунок 3 – Оборот сельскохозяйственных деривативов на фондовой бирже Eurex (Eurex Exchange)

Аналогичная динамика отмечается и по открытым позициям по срочным контрактам (таблица 5). Средние за 2012 г. открытые позиции по фьючерсным контрактам составили 6,9 млн контрактов, что на 15,1 % больше аналогичного показателя 2011 г.

Основная доля торгов приходится на фондовые фьючерсы – от 60,82 % в 2008 г. до 79,86 % в 2009 г. На втором месте по удельному весу находятся валютные фьючерсы – от 15 до 25 %. Товарные и процентные фьючерсы в сумме занимают не более 3 % от всего оборота производных финансовых инструментов. Несмотря на незначительную долю процентных фьючерсов, в 2012 г. наблюдается активизация их торгов наряду с валютными фьючерсами.

Таблица 4 – Структура торгов деривативами по инструментам в 2008–2012 гг., млрд руб. [111]

Инструменты	2008 г.	% к итогоу	2009 г.	% к итогоу	2010 г.	% к итогоу	2011 г.	% к итогоу	2012 г.	% к итогоу	2012 г./ 2008 г., %
Фондовые фьючерсы	8814,4	60,82	11856,1	79,86	24342,1	78,68	42777,5	74,96	30466,7	64,82	3,5 раза
в том числе на:											
- индекс RTS	7281,0	50,24	9663,7	65,10	20422,8	66,01	37558,2	65,81	27631,6	58,79	3,8 раза
- прочие фондовые индексы			50,3	0,34	1155,0	3,73	564,0	0,99	208,6	0,44	
- отдельные акции	1528,6	10,55	2142,1	14,43	2764,2	8,93	4655,2	8,16	2626,5	5,59	171,82
- облигации	4,8	0,03	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Валютные фьючерсы	3633,3	25,07	2209,0	14,88	4662,0	15,07	8718,5	15,28	12422,9	26,43	3,4 раза
Товарные фьючерсы	144,2	0,99	261,1	1,76	557,4	1,80	1674,8	2,93	912,4	1,94	6,3 раза
Процентные фьючерсы	138,9	0,96	10,0	0,07	12,0	0,04	127,2	0,22	206,4	0,44	148,60
в том числе на:											
- краткосрочные процентные ставки	138,9	0,96	10,0	0,07	12,0	0,04	43,5	0,08	2,1	0,004	1,51
- долгосрочные процентные ставки	–	–	–	–	–	–	83,7	0,15	204,2	0,43	–
(корзины ОФЗ)											
Опционы на фьючерсные контракты	1762,7	12,16	509,1	3,43	1364,3	4,41	3770,3	6,61	2994,1	6,37	169,86
в том числе на:											
- фондовые	1739,6	12,00	436,1	2,94	1315,8	4,25	3729,9	6,54	2928,1	6,23	168,32
- валютные	7,9	0,05	70,3	0,47	42,4	0,14	27,0	0,05	51,4	0,11	6,5 раза
- товарные	15,0	0,10	2,7	0,02	6,1	0,02	13,5	0,02	14,7	0,03	98
Итого по всем инструментам	14493,6	100	14845,2	100	30937,7	100	57068,3	100	47002,5	100	3,2 раза

В структуре фондовых фьючерсов основная доля принадлежит фьючерсам на индекс РТС – в 2012 г. 90,69 % от общего объема фьючерсной торговли. Интерес к контрактам на остальные фондовые индексы (индекс ММВБ, индекс РТС Стандарт, отраслевые индексы РТС, индекс волатильности RTSVX) был незначительным. Среди фьючерсов на отдельные акции российских эмитентов в 2012 г. лидирующее положение по объему торгов на Московской бирже заняли контракты на акции ОАО «Сбербанк России» (1,3 трлн руб.), ОАО «Газпром» (0,7 трлн руб.) и ОАО «ЛУКОЙЛ» (0,3 трлн руб.).

Таблица 5 – Открытые позиции в срочном секторе на Московской Бирже (среднегодовые, млн контрактов) [122]

Тип контрактов	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Фьючерсы,	5,1	4,7	6,0	6,9
в том числе:				
фондовые фьючерсы	1,7	2,5	3,0	2,9
валютные фьючерсы	3,3	2,1	2,4	3,2
товарные фьючерсы	0,1	0,2	0,3	0,3
процентные фьючерсы	0,01	0,02	0,3	0,3
Опционы на фьючерсные контракты	1,8	1,6	1,8	1,8
Всего	6,9	6,4	7,8	8,6

Годовой коэффициент оборачиваемости фьючерсных контрактов уменьшился со 175 в 2011 г. до 138 в 2012 г., что может свидетельствовать о некотором снижении доли спекулятивных сделок с фьючерсными контрактами. К сокращению суммарного объема сделок с фьючерсами и опционами в 2012 г. привело, прежде всего, уменьшение объема торгов на фондовом сегменте рынка фьючерсов (рисунок 4). Последнее было вызвано в основном выводом средств инвесторов с российского рынка акций и его срочного сегмента на протяжении большей части 2012 года. В результате доля сегмента фондовых фьючерсов в суммарном объеме биржевых торгов деривативами в 2012 г. сократилась до 65 % (против 75 % в 2011 г.).

В первом полугодии 2012 г. наблюдалась некоторая положительная динамика в обращении фондовых фьючерсов. В феврале одновременно начались торги российскими депозитарными расписками (РДР) на акции United Company RUSAL Plc в секторе «Стандарт» и поставочными фьючерсами на РДР на акции данного эмитента на срочном рынке. В июне были введены в обращение фьючерсы на основные фондовые индексы четы-

рех стран BRICS. Годовой объем торгов по новым фондовым контрактам составил 1,4 млрд руб. В декабре была расширена линейка процентных фьючерсов – были введены в обращение фьючерсы на корзину «десятилетних» облигаций федерального займа.

В отличие от фондовых оборот валютных фьючерсов постепенно увеличивался на протяжении всего исследуемого периода, в том числе и в 2012 г. – на 42,49 %.

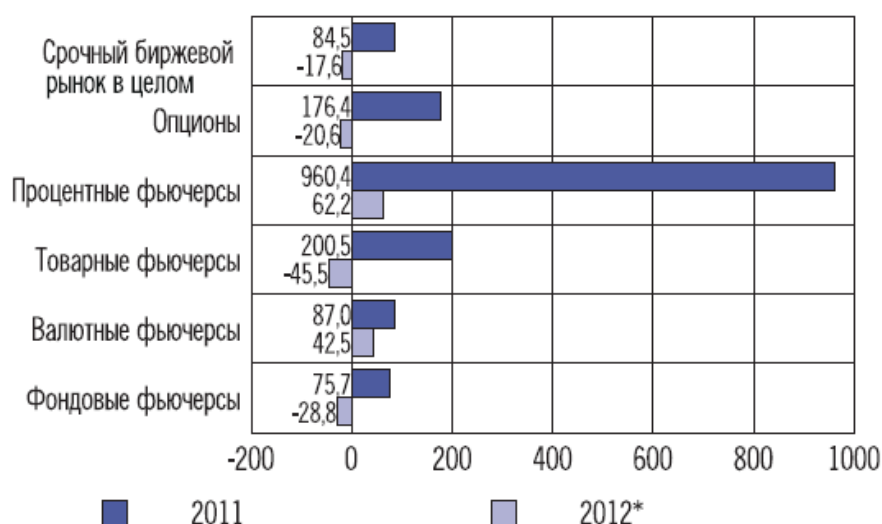


Рисунок 4 – Годовые темпы прироста объемов торгов на российском срочном биржевом рынке в 2011–2012 гг., % [122]

Рост востребованности валютных фьючерсов как инструментов хеджирования риска изменения курсов валют, а также инструментов для совершения спекулятивных и арбитражных сделок, был обусловлен ослаблением курса рубля к основным мировым валютам и его высокой волатильностью. Валютные фьючерсы по итогам 2012 г. уступали фондовым контрактам по объемам торгов, но впервые с 2009 г. превысили их по объему открытых позиций в контрактах (таблица 10). Доля фьючерсов на иностранную валюту в суммарном объеме биржевых торгов деривативами увеличилась с 15 % в 2011 г. до 26 % в 2012 г. (рисунок 5).

Рынок опционов находится в тесной зависимости от рынка фьючерсов, поскольку опционные контракты, как правило, используются в совместных стратегиях с фьючерсными контрактами на один базовый актив. Сужение в фондового сегмента рынка фьючерсов способствовало снижению активности операций с фондовыми опционами, объем торгов валютными и товар-

ными опционами незначительно увеличился (рисунок 6). Аналогично рынку фьючерсов на рынке опционов самыми торгуемыми оставались опционы на фьючерсные контракты на индекс РТС (2,8 трлн руб.).

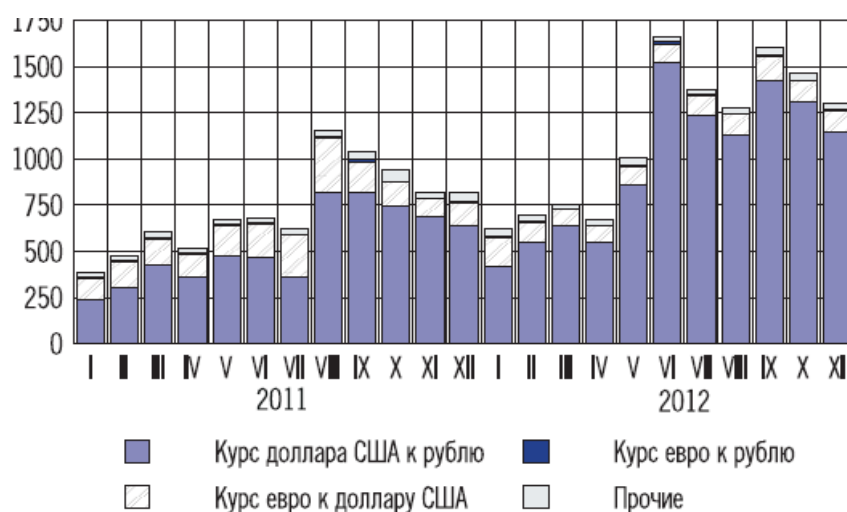


Рисунок 5 – Структура валютного сегмента российского рынка фьючерсов по базовым активам, млрд руб. [122]



Рисунок 6 – Объемы торгов опционами на фьючерсные контракты по базовым активам на Московской Бирже, млрд руб. [122]

Дальнейшее развитие российского срочного биржевого рынка, как и ранее, будет зависеть от конъюнктуры рынков основных базовых активов, а также от его нормативного регулирования. В случае увеличения волатильности курса рубля к основным иностранным валютам возможна активизация операций в сегменте валютных деривативов. Поправки, внесенные Банком России в нормативную базу, регулирующую операции кредитных

организаций на рынке ПФИ, могут способствовать совершенствованию механизма регулирования и надзора за рисками банков на данном сегменте финансового рынка в условиях возможного роста их интереса к вложениям в деривативы.

Производные инструменты представлены разнообразием следующих видов: безупречные производные финансовые инструменты, экзотические ПФИ, комбинированные производные, собственно срочные производные и производные товарные продукты-инструменты.

В РФ наибольшей популярностью в сфере сельскохозяйственного производства пользуются товарные инструменты. На ММВБ торгуются фьючерс на рис и фьючерс на пшеницу 3, 4, 5 классов. Их применение в практике аграрного риск-менеджмента позволяет обеспечить страхование от рыночных рисков неблагоприятного изменения цен: снижения для продавцов и роста для покупателей.

Немаловажное значение имеет разработка инструментария хеджирования от неблагоприятного изменения погодных условий. Зарубежная практика располагает обработанными методиками применения погодных деривативов для осуществления риск-менеджмента в аграрном производстве. В России данное направление не развито. Требуется адаптация международного инструментария к российским условиям ведения аграрного бизнеса.

Изучение методических основ построения погодных производных показывает преобладание индексного подхода. Как статистическая категория, индекс показывает отношение двух величин, которые либо расположены последовательно в динамическом ряду, либо одна из них является нормативом. Погодные индексы могут отражать изменение температурных данных, количества осадков, силы ветра, величины снежного покрова и других факторов, влияющих на величину урожая.

В США и европейских городах широкое применение нашли погодные деривативы, основанные на динамике температурных данных. В их основе лежат стандартные индексы для учета погодных рисков – индекс обогрева HDD (Heating Degree Days – градусодни обогрева) и индекс охлаждения CDD (Cooling Degree Days – градусодни охлаждения). Индекс HDD применяется в зимние месяцы в период отопительного сезона, индекс CDD – в

летние месяцы, т.е. в период кондиционирования, когда электроэнергия используется не для отопления, а для кондиционирования воздуха.

Расчет индексов включает следующие этапы:

1) ежедневно в течение 24 часов определяются максимальная и минимальная температуры, которые затем подлежат усреднению;

2) определяется, на какое количество градусов средняя суточная температура отклоняется от базового значения 65° по Фаренгейту в США и 18° по Цельсию в Европе и Японии;

3) значение индексов суммируется за месяц или за несколько месяцев: зимний или летний периоды;

4) полученный результат сравнивают с указанным в контракте базовым уровнем;

5) одному градусу HDD (CDD) соответствует определенная сумма денег, например, 100 долларов. Разность между базовым контрактным уровнем и полученным результатом умножают на эту величину.

Данную сумму выплачивает по контракту проигравшая и получает выигравшая сторона. Контракты также могут содержать предельную сумму выплаты для ограничения риска проигравшей стороны.

В основе погодных деривативов Чикагской товарной биржи лежит значение индекса кумулятивной средней температуры (CAT) [53].

Контракты, представленные на бирже Euronext.liffe основаны на показателе средней температуры для трех географических точек – London Heathrow, Paris Orly и Berlin Tempel-hof. Расчет индексов осуществляется следующим образом:

1) на основе самого высокого и самого низкого значений температуры за день рассчитывается среднее значение температуры. Его именуют DAT (Daily Average Temperature);

2) определяется среднее значение ежедневных значений DAT:

- DAT^1 – рассчитывается за календарное количество дней соответствующего месяца для месячного индекса;

- DAT^2 – охватывает период времени с 1 ноября по 31 марта включительно для зимнего индекса;

3) месячные и зимний индексы определяются по формулам:

$$MI = 100 + DAT^1, \quad (1)$$

$$WSI = 100 + DAT^2, \quad (2)$$

где MI – значение месячного индекса (Monthly Index);

WSI – значение зимнего индекса (Winter Season Index).

В формулах (1) и (2) стоят цифры 100, чтобы значение индексов было всегда положительным [82].

В погодных производных в качестве индекса температуры вместо показателей HDD и CDD может выступать среднее значение температуры за определенный период, а также иные температурные условия, например, разность между двумя уровнями температур. Так, в сельском хозяйстве существует потребность в контрактах, в которых указываются некоторая минимальная и/или максимальная температуры. Такие условия позволяют страховаться от существенных перепадов температур.

Среди погодных производных можно выделить такие инструменты как своп, опционы и коллар.

Погодный своп (HDD и CDD weather swap transaction) – это контракт, в котором одна сторона продает, а другая покупает погодный индекс. Стороны оговаривают в контракте некоторый базовый уровень погодного индекса, с которым сравнивается фактическое значение HDD/CDD за расчетный период. Фактическое (расчетное) значение HDD/CDD за этот период определяется как сумма их ежедневных значений. Разность между расчетным значением HDD/CDD и базовым уровнем умножается на контрактный номинал свопа. Данная сумма является величиной выплаты по контракту.

Если на конец расчетного периода расчетное значение HDD больше базового значения индекса, то продавец свопа (погодного индекса) уплатит данную сумму покупателю свопа (погодного индекса). Если расчетный уровень HDD окажется ниже базового значения индекса, то эту сумму покупатель уплатит продавцу.

Таким образом, покупатель индекса HDD в свопе предполагает возможность более холодной, чем обычно погоды и более высокого расчетного значения HDD по сравнению с его базовым уровнем. Он страхуется от понижения температуры в течение контрактного периода. Продавец предполагает возможность более теплой погоды, и более низкой величины расчетного значения HDD по сравнению с базовым уровнем. Поэтому он страхуется от более высокой температуры.

Например, компания А (аграрный товаропроизводитель) прогнозирует более холодную зиму. На основе средней температуры за последние 10 лет для региона, в котором осуществляется производство, она определила, что средний уровень HDD за расчетный период составлял 3000 пунктов. Статистика данных также показала: изменение температуры на один пункт HDD приводит к колебаниям в доходах на сумму в 1 тыс. долларов.

Для хеджирования возможных потерь компания А заключает своп с компанией В, в лице которой может выступать энергетическая компания. Понижение температуры ниже нормы приведет к увеличению доходов компании В в результате роста спроса на отопительные услуги. По условиям погодного свопа компания В должна будет уплатить определенную сумму компании А в случае, если величина индекса HDD окажется выше уровня 3000. В свою очередь, компания А уплатит соответствующую сумму компании В, если значение HDD за контрактный период будет ниже данной величины. Выплачиваемая сумма определяется как произведение разности между фактическим значением HDD и величиной 3000, умноженное на 1 тыс. долларов.

Допустим, что контрактный период оказался более холодным, и в конце данного периода фактическое значение HDD составило 3500 пунктов. Поэтому доход сельскохозяйственного товаропроизводителя А оказался меньше на:

$$(3500 - 3000) * 1000 \text{ долларов} = 500000 \text{ долларов.}$$

Однако данную сумму компания В выплатила компании А в рамках свопа. Если расчетный период оказался более теплым, и индекс HDD снизился до 2500 пунктов, то по свопу компания А уплатила компании В сумму:

$$(5000 - 3000) * 1000 \text{ долларов} = 2000000 \text{ долларов.}$$

Однако расходы компании А были компенсированы за счет увеличения прибыли от роста результатов производства и объемов реализации на ту же величину. Таким образом, сельскохозяйственный товаропроизводитель застраховался от уменьшения своих поступлений в связи с более холодной зимой. В свою очередь, энергетическая компания застраховалась от снижения прибыли от реализации газа в случае более теплого расчетного периода (рисунок 7).

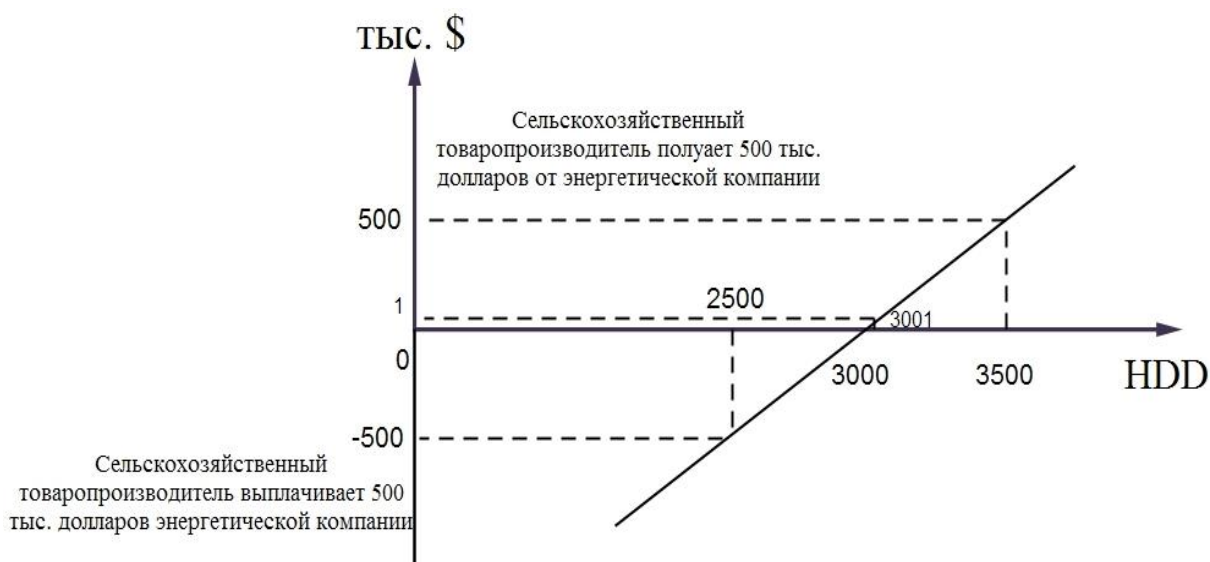


Рисунок 7 – Схема реализации погодного свопа (HDD weather swap transaction), заключенного между сельскохозяйственным производителем и энергетической компанией

В управлении погодными рисками находят применение и опционные контракты.

Например, в случае страхования сельскохозяйственного товаропроизводителя от последствий холодной зимы, он покупает опцион пут с ценой исполнения 3000 HDD, что соответствует среднестатистическим данным. Стоимость одного пункта HDD составляет 1000 долларов. За расчетный период фактическое значение HDD составило 3500 пунктов. Контрагент в такой ситуации выплачивает товаропроизводителю сумму:

$$(3500 - 3000) * 1000 \text{ долларов} = 500000 \text{ долларов.}$$

Если фактическое значение HDD оказалось ниже цены исполнения, то сельскохозяйственное предприятие опцион не исполнило и получило дополнительный доход от роста валового сбора и объемов реализованной продукции (рисунок 8).

В зарубежной практике управления погодными рисками находят применение погодные коллары. Данный инструмент ограничивает для покупателя или продавца колебания цены товара в определенных границах в обмен за отказ воспользоваться от дополнительной прибыли в случае движения цены товара в благоприятном направлении. В рамках коллара продается один опцион и покупается другой. Опцион колл имеет более высокую цену исполнения по сравнению с опционом пут. Если в рамках контракт-

ного периода цена товара не выйдет за ценовые границы коллара, то товар будет продан по существующей спотовой цене.

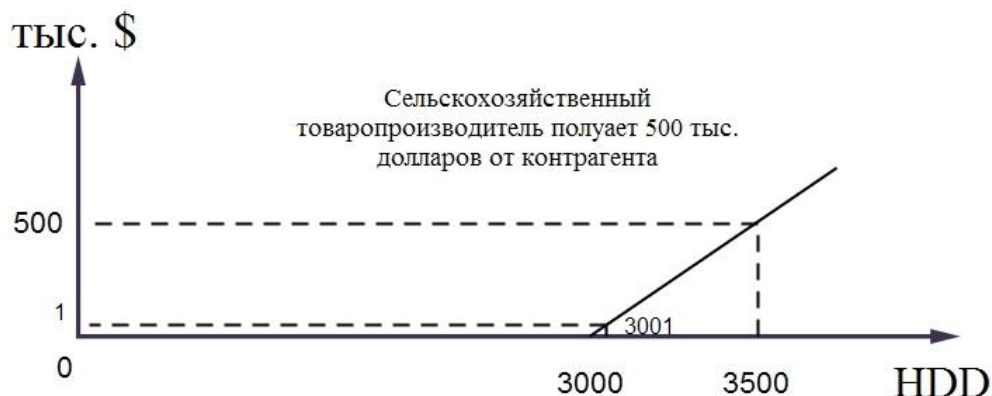


Рисунок 8 – Схема реализации опциона пут, заключенного сельхозтоваропроизводителем на период холодной зимы

Сельскохозяйственный товаропроизводитель в рамках коллара может продать колл и купить пут. Продажа опциона колл ограничивает его прибыль в случае роста цены выше цены исполнения, однако покупка опциона пут гарантирует продажу товара не ниже цены исполнения опциона.

Потребитель сельскохозяйственной продукции в рамках коллара покупает колл и продает пут. Покупка опциона колл страхует его от дополнительных издержек в случае роста цены, однако продажа опциона пут ограничивает его возможность воспользоваться снижением цены, поскольку он должен купить товар по цене не ниже цены исполнения опциона.

Покупатели и продавцы могут обеспечить себе коллар с нулевыми издержками за счет выбора таких цен исполнений опционов, чтобы уровни премий по контрактам были одинаковыми.

Аграрный товаропроизводитель, поставляющий сельскохозяйственную продукцию оптовому трейдеру, прогнозирует высокую вероятность более холодной зимы. На основе средней температуры за последние 10 лет для региона, в котором осуществляется производство, он определил, что средний уровень HDD за расчетный период составлял 3000 пунктов. Статистика данных также показала: изменение температуры на один пункт HDD приводит к колебаниям в доходах предприятия на сумму в 1 тыс. долларов.

Сельскохозяйственный товаропроизводитель может застраховаться от более холодной зимы покупкой опциона пут. Однако чтобы компенсировать

издержки по покупке опциона пут он решает сформировать коллар. В рамках коллара предприятие покупает пут с ценой исполнения 3100 HDD и продает колл с ценой исполнения 2900 HDD. Премии опционов одинаковые. Стоимость одного пункта HDD в контрактах составляет 1 тыс. долларов.

Таким образом, если расчетный период окажется более холодным, и фактическое значение HDD за этот период окажется выше 3100 пунктов, то в результате уменьшения валового сбора предприятие получит меньшую прибыль от реализации продукции. Однако оно исполнит опцион пут, что компенсирует понесенные потери. Если расчетный период окажется более теплым, и значение HDD за данный период окажется ниже 2900 пунктов, то контрагент (оптовый трейдер) исполнит опцион колл. Это не позволит сельскохозяйственному товаропроизводителю получить дополнительную прибыль. Схематически изобразим алгоритм страхования рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей с помощью погодного коллара на рисунке 9.

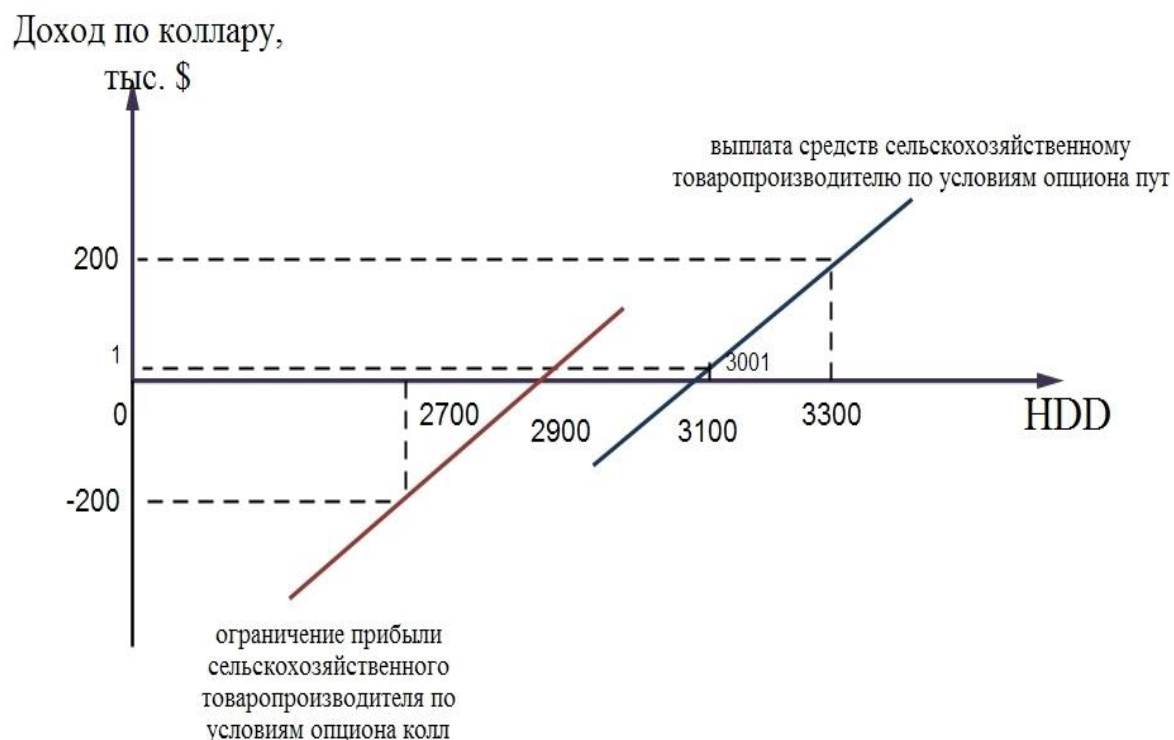


Рисунок 9 – Схема реализации погодного коллара, заключенного аграрным товаропроизводителем и потребителем сельскохозяйственной продукции на период вероятных весенних заморозков

Таким образом, сформировав коллар, товаропроизводитель обеспечил себе уровень дохода от реализации продукции, который соответствует диапазону значений HDD от 2900 до 3100 пунктов. Максимальная сумма колебаний его дохода составит порядка:

$$(3100 - 2900) * 1000 \text{ долларов} = 200\,000 \text{ долларов.}$$

Производные финансовые инструменты могут быть использованы товаропроизводителями не только для управления сельскохозяйственными рисками, но и с целью извлечения спекулятивной прибыли. Одним из таких инструментов является фьючерсный контракт.

Множитель контракта равен 100 долларов за один пункт HDD (CDD). Например, товаропроизводитель купил ноябрьский фьючерс на город Чикаго стоимостью 600 HDD и через неделю закрыл позицию с котировкой 620 HDD. Его выигрыш составил:

$$(620 - 600) * 100 \text{ долларов} = 2000 \text{ долларов.}$$

На Чикагской товарной бирже предлагается также ряд погодных фьючерсов на европейские и японские города [36, С. 492–495].

Использование предложенного методического инструментария управления аграрными рисками на базе производных финансовых инструментов в российской практике позволит обеспечить более стабильные условия работы сельхозтоваропроизводителям и повысит их стрессоустойчивость рыночными методами.

2 УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

Важным инструментом государственной политики регулирования и поддержки аграрного сектора экономики является система налогообложения. На современном этапе развития экономики России налоговая политика в сельском хозяйстве направлена на упрощение, сокращение действующих налогов, снижение уровня ставок и расширение налогооблагаемой базы.

Сельскохозяйственная организация включает целый ряд звеньев, самостоятельных и взаимодействующих систем со специфическими особенностями, участвующих в производстве и связанных общей задачей. Одну из таких информационных систем представляют бухгалтерский и налоговый учет, а также налоговый анализ. Данная система ориентируется на достижение как текущих целей учета налоговых платежей, налогового анализа и получения прибыли, так и на глобальных стратегических целях. При этом на первый план выходит системное, комплексное решение проблемы снижения налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций.

Исследованию проблем налогового планирования и налоговой оптимизации посвящены труды таких видных российских ученых и практиков, как М.В. Беспалов, Т.В. Бодрова, А.В. Брызгалин, Ю.М. Лермонтов, Л.В. Попова, Л.И. Шнайдер и др.

Труды, посвященные проблеме развития учетно-аналитической системы, представлены отечественными авторами: Т.В. Бодрова, И.А. Маслова, Л.В. Попова, Г.В. Савицкая, Я.В. Соколов, Л.И. Хоружий, А.Д. Шеремет и др. Система аналитических показателей налоговой нагрузки рассматривается в трудах И.И. Бабленкова, А. Кадушина, А.Н. Крейниной, Т.К. Остро-венко, Е.В. Чипуренко и др. Вопросам выбора оптимального режима налогообложения для сельскохозяйственных организаций посвящены работы В.В. Башкатова, М.В. Калининской, Ю.И. Сигидова, Е.И. Степаненко, З.В. Удаловой и др.

Однако, несмотря на значительное количество научных публикаций в области исследования информационно-аналитической системы налогового планирования в сельскохозяйственных организациях, в современных условиях возникает необходимость дальнейшей разработки указанных направлений.

Целью исследования является научное обоснование теоретических положений и разработка методических рекомендаций по формированию учетно-аналитической системы сельскохозяйственных организаций, направленных на оптимизацию налоговых платежей.

Предметом исследования является совокупность теоретических и организационно-методических вопросов учета и анализа налоговых платежей в сельскохозяйственных организациях.

В качестве объекта исследования выбрана учетная информация сельскохозяйственных организаций Краснодарского края.

Теоретической и методологической основой исследования послужили основные концепции и положения бухгалтерского учета и экономического анализа, разработки и публикации научных достижений отечественных ученых, а также учетные стандарты, инструктивные материалы, методическая и учебная литература по бухгалтерскому и налоговому учету, экономическому анализу, налоговому менеджменту.

В ходе исследования применялись общенаучные методы – анализ, синтез, аналогия, метод системного анализа и специальные методы познания. Положения аргументированы результатами исследований и наблюдений, полученных сравнительно-историческим, диалектико-синтетическим и абстрактно-логическим методами.

Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные акты органов государственной власти, официальные материалы Министерства сельского хозяйства Краснодарского края, годовые отчеты, регистры синтетического и аналитического учета сельскохозяйственных организаций.

Научная новизна научного исследования заключается в разработке научно-методических подходов и практических рекомендаций по развитию учетно-аналитической системы налогового планирования сельскохозяйственных организаций.

Научная новизна подтверждается полученными научными результатами:

- система общих показателей налоговой нагрузки, дополненная относительным показателем налоговой нагрузки на исходящий денежный поток;
- уточненный алгоритм расчета налоговой нагрузки на входящий денежный поток с учетом особенностей налогообложения доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- научно-методические рекомендации по прогнозированию налоговой нагрузки и выбору эффективного режима налогообложения сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что основные положения и выводы могут быть использованы сельскохозяйственными организациями для формирования эффективной системы налогового учета и анализа, направленной на снижение налоговой нагрузки и улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

2.1 Сущность и способы налоговой оптимизации

Целью любых процессов управления организацией является информационно-аналитическое обеспечение деятельности, позволяющее правильно выстроить стратегию дальнейшего развития и повысить норму прибыли. Тот же принцип действует и в отношении налоговых аспектов предприятия.

В научной и публицистической литературе часто упоминаются «уклонение от налогов», «уход от налогов», «минимизация налогов», «налоговая оптимизация», «налоговое планирование», «избежание налогов» и другие термины, характеризующие стремление налогоплательщика уменьшить сумму налогов, уплачиваемых в бюджет.

Среди экономистов и хозяйственников утвердилось мнение, что оптимизация налогообложения – это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором времени, места и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений с целью увеличения денежных потоков компании за счет минимизации налоговых платежей [32].

При этом цель оптимизации налогов – не уменьшение какого-нибудь налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Оптимизация налоговых платежей в организации имеет как объективные, так и субъективные предпосылки.

Объективные предпосылки заключаются в том, что любая налоговая система формирует тот или иной уровень налогообложения, который зави-

сит от таких элементов налога, как объект налогообложения, налоговая база, льготы, ставка налога. Однако в силу того, что источники выплат налогов по их видам разграничены, а сроки уплаты дифференцированы, у организаций формируется различная структура налоговых платежей внутри текущего года, квартала и месяца, т. е. в целях оптимизации налоговых платежей необходимо учитывать процессы внутренней системы учета, анализа и контроля.

Субъективные предпосылки заключаются в том, что, невзирая на жесткость принятых норм, организации имеют возможность, используя приемы налогового планирования, влиять на общий уровень налогообложения и сумму налоговых платежей.

Из вышесказанного следует, что уменьшение налогов – это процесс, обязательными участниками которого является плательщик налогов и государство. При этом налогоплательщик стремится избежать налогов, а государство – не допустить сокращения поступления налоговых сумм в казну [34].

В зарубежной и отечественной экономической литературе способы уменьшения налогов подразделяются на два самостоятельных направления: незаконное уклонение от уплаты налогов и правомерное уменьшение налогов [59] (рисунок 10).

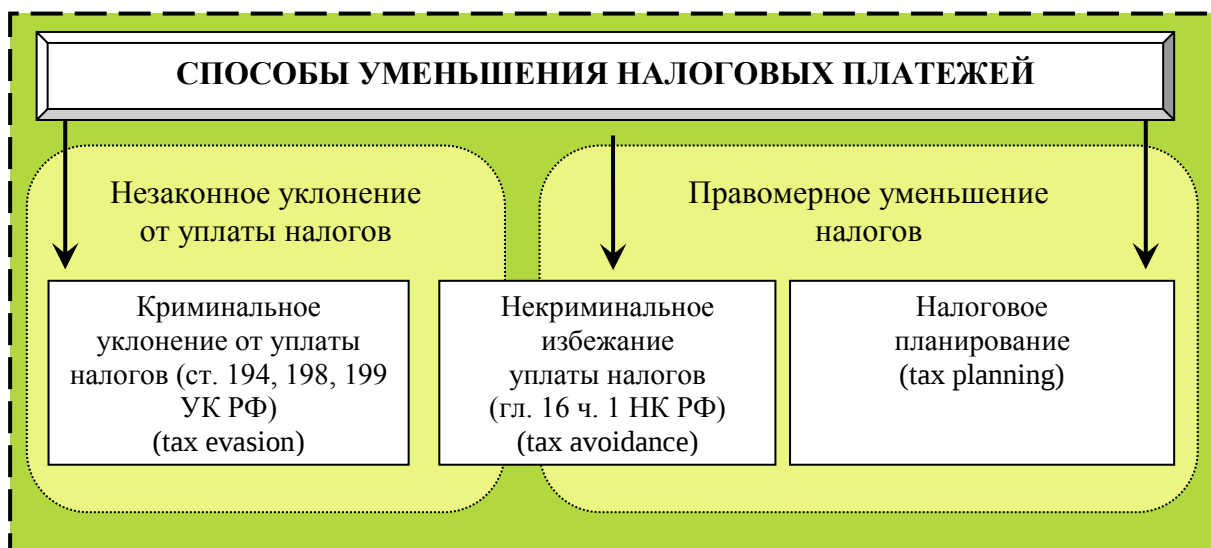


Рисунок 10 – Способы уменьшения налоговых платежей

Другое направление – налоговое планирование, которое включает в себя право выбора вида предпринимательской деятельности, организационно-правовой формы ее осуществления, вида юридического лица, режима

налогообложения, легального метода определения облагаемой базы и др., т. е. это целенаправленная деятельность организации, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

И третье направление – избежание уплаты налогов – занимает промежуточное положение между двумя первыми. Его суть – в реализации так называемых схем, формально не выходящих за рамки закона, но лишенных какого-либо экономического смысла, кроме сокрытия облагаемых доходов. При этом действия, совершаемые налогоплательщиком, нарушают налоговое законодательство, но не образуют состава налогового преступления, что делает невозможным применение к такому налогоплательщику мер уголовной ответственности.

В целях формирования налогообложения в учетно-аналитической системе организации коллектив авторов Орловского государственного университета по результатам научно-исследовательской работы рекомендуют разграничивать понятия «налоговое прогнозирование», «налоговое планирование» и «налоговая оптимизация» (или «оптимизация налогообложения») [126].

По их мнению, налоговое прогнозирование – одна из составных частей финансовой политики предприятия, направленной на исследование, анализ (с учетом различных факторов) и построение на их основе трендов налоговых платежей предприятия. Итогом налогового прогнозирования является построение реального прогноза налогооблагаемой базы и суммы налогов, уплачиваемых в бюджет.

Налоговое планирование – отлаженная система комплексных мероприятий, направленных на расчет величины прямых и косвенных налогов для разнообразных вариантов моделей налогообложения и поиск путей оптимизации налоговых затрат и налогового бремени.

Налоговая оптимизация (управленческая оптимизация налогообложения) – это процесс поиска эффективных схем и способов уменьшения или распределения налогового бремени экономического субъекта с соблюдением требований законов Российской Федерации.

Ряд авторов, таких как А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, А.Н. Артемьева, Ю.М. Лермонтов сходятся в общем мнении, что оптими-

зация налогообложения – это организационные мероприятия, урегулированные и (или) не противоречащие действующему законодательству, система различных схем и методик, связанных с выбором места, времени и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений с целью увеличения денежных потоков компании за счет налоговой оптимизации и минимизации налоговых платежей [18], [34], [61].

Мы согласны с трактовкой ученых Орловского государственного университета, которые под управленческой оптимизацией налогообложения понимают положительный результат осуществления налогового планирования на предприятиях [126]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятие «налоговое планирование» является более широким и включает в себя налоговую оптимизацию.

Реализация налогового планирования в коммерческих организациях возможна при соблюдении следующих основополагающих принципов:

1) принцип разумности – налоговое планирование должно быть рациональным и продуманным;

2) принцип оптимальности – выгода, получаемая от налоговой оптимизации, должна значительно превосходить затраты, которые необходимо осуществить для реализации данного решения;

3) принцип многофакторности налоговой оптимизации – выбрав метод снижения какого-либо налога, необходимо проверить, не приведет ли его применение к увеличению других налоговых платежей;

4) принцип конфиденциальности – необходимо проанализировать все используемые в том или ином методе юридически значимые документы на предмет соответствия их требованиям действующего законодательства;

5) принцип учетно-информационного обеспечения – налоговое законодательство – самое подвижное из всех отраслей права, что предполагает необходимость постоянной корректировки налогового планирования в соответствии с текущими экономическими условиями [126].

М.В. Беспалов отмечает, что оптимизация налогообложения начинается с анализа обстоятельств, которые влияют на формирование налоговых обязательств организации (юридических фактов, с которыми связано возникновение налоговых обязательств), а также методик исчисления налого-

вых платежей (порядка формирования налоговой базы и использования льгот) существующей системы хозяйственных взаимоотношений организации [29].

Одним из этапов оптимизации налогообложения являются анализ налоговых проблем организации и постановка задачи, в целях решения которой в дальнейшем должны разрабатываться инструменты и схемы применительно к особенностям организации финансово-хозяйственной деятельности.

В качестве задач оптимизации налогообложения автор выделяет:

- минимизацию налоговых потерь организации по какому-либо конкретному налогу или сбору;
- минимизацию налоговых потерь по совокупности налогов, исчисляемых на базе одного и того же объекта налогообложения (например, оборотных налогов с выручки);
- минимизацию по всей совокупности налогов и сборов, плательщиком которых является организация [29].

В этих целях предварительно уточняются перечень налогов, которые надлежит уплачивать, их ставки, размеры, распределение между бюджетами различных уровней и налоговые льготы, проводится анализ системы договорных отношений и типичных хозяйственных ситуаций, определяется и оценивается сумма налоговых обязательств в текущих условиях хозяйствования.

Последовательность оптимизации налогообложения М.В. Беспалов представляет в виде следующих этапов:

- этапа формирования налогового поля предприятия – спектра основных налогов, которые надлежит уплачивать предприятию, их конкретные ставки и льготы. Параметры налогового поля устанавливаются по статусу предприятия, на основе его устава и в соответствии с Налоговым кодексом РФ и законами РФ;
- этапа формирования системы договорных отношений. На основе Гражданского кодекса РФ определяется совокупность видов договоров, на базе которых происходит взаимодействие с покупателями и поставщиками, с дебиторами и кредиторами. Система договорных отношений составляется с учетом сформированного ранее налогового поля;

- этапа подбора типичных хозяйственных операций. На основе предварительного анализа хозяйственной деятельности и планируемых результатов работы выбираются типичные хозяйственные операции и действия, которые предстоит выполнять предприятию в своей повседневной практике или совершать эпизодически;

- этапа выделения и регламентирования различных хозяйственных ситуаций. Определяются реальные хозяйственные ситуации, охватывающие самые разнообразные стороны экономической жизни и реализуемые в нескольких сравнительных вариантах;

- этапа предварительного выбора оптимального варианта хозяйственных ситуаций. По итогам всестороннего исследования ситуаций производится предварительный отбор оптимальных по финансовому результату и по суммарным налоговым платежам вариантов;

- этапа сравнительного анализа ситуаций и принятия решений. Проводятся расчетные исследования хозяйственных ситуаций, и осуществляется их уточненный сравнительный анализ. При этом различные ситуации сопоставляются по полученным финансовым результатам, налоговым платежам и возможным потерям, обусловленным штрафными и другими санкциями.

По мнению автора, последнему этапу следует уделить особое внимание. Во-первых, из-за серьезности санкций и возможных существенных потерь, которые необходимо исключить. Во-вторых, из-за готовности пойти на некоторые утраты, но получить определенный (существенный) выигрыш в чем-то другом, например в оборачиваемости средств, во временных затратах на принятие решений и т. д. [30].

Налоговое планирование должно осуществляться уже на этапе учреждения предприятия с учетом особенностей будущей коммерческой деятельности и сферы бизнеса. Также система налогового планирования должна быть гибкой и претерпевать постоянные изменения, адаптируясь к новым условиям хозяйствования. На рисунке 11 линия возврата с окончательного этапа планирования налогов к стадии поиска путей налоговой оптимизации характеризует бесконечный, закрыто-циклический механизм налогового планирования в системе управления организацией.



Рисунок 11 – Принципиальная схема (модель) планирования налогов с целью оптимизации налогообложения на микроуровне

В современной экономической литературе отсутствует единое мнение по классификации видов и методов налогового планирования, а также не отражены отраслевые аспекты налогового планирования в сельском хозяйстве. Учитывая многообразие рассматриваемых методов налогового планирования и отраслевые особенности (комплекс природно-климатических, биологических, технологических, организационно-экономических факторов), представляется возможным выделить следующие основные элементы системы налогового планирования сельскохозяйственного предприятия (рисунок 12).

На стадии стратегического налогового планирования формируется налоговое поле: в соответствии со статусом организации, на основании ее устава и законодательных актов в области налогообложения определяется спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать в бюджет и внебюджетные фонды.

После выбора налогового режима составляется налоговая таблица, характеризующая налоговое поле хозяйствующего субъекта, в которой каждый налог описывается с помощью следующих основных показателей (параметров):

- источник платежа (статья расходов);
- бухгалтерская запись;
- налогооблагаемая база;
- ставка налога;
- сроки уплаты;
- пропорции перечисления в бюджеты разных уровней;
- реквизиты организаций, в адрес которых делаются перечисления;
- льготы или особые условия исчисления налога [59].

Текущее налоговое планирование позволяет налогоплательщику уменьшать налоговое бремя в течение ограниченного периода времени и/или в каждой конкретной хозяйственной ситуации.

К общим способам текущего налогового планирования можно отнести:

- принятие учетной политики организации для целей налогообложения. Определяются альтернативные способы учетной политики организации. Если варьировать учетную методологию в дозволенных законом пределах, возможно выбрать наиболее выгодные способы учета, способствующие снижению налоговых платежей;

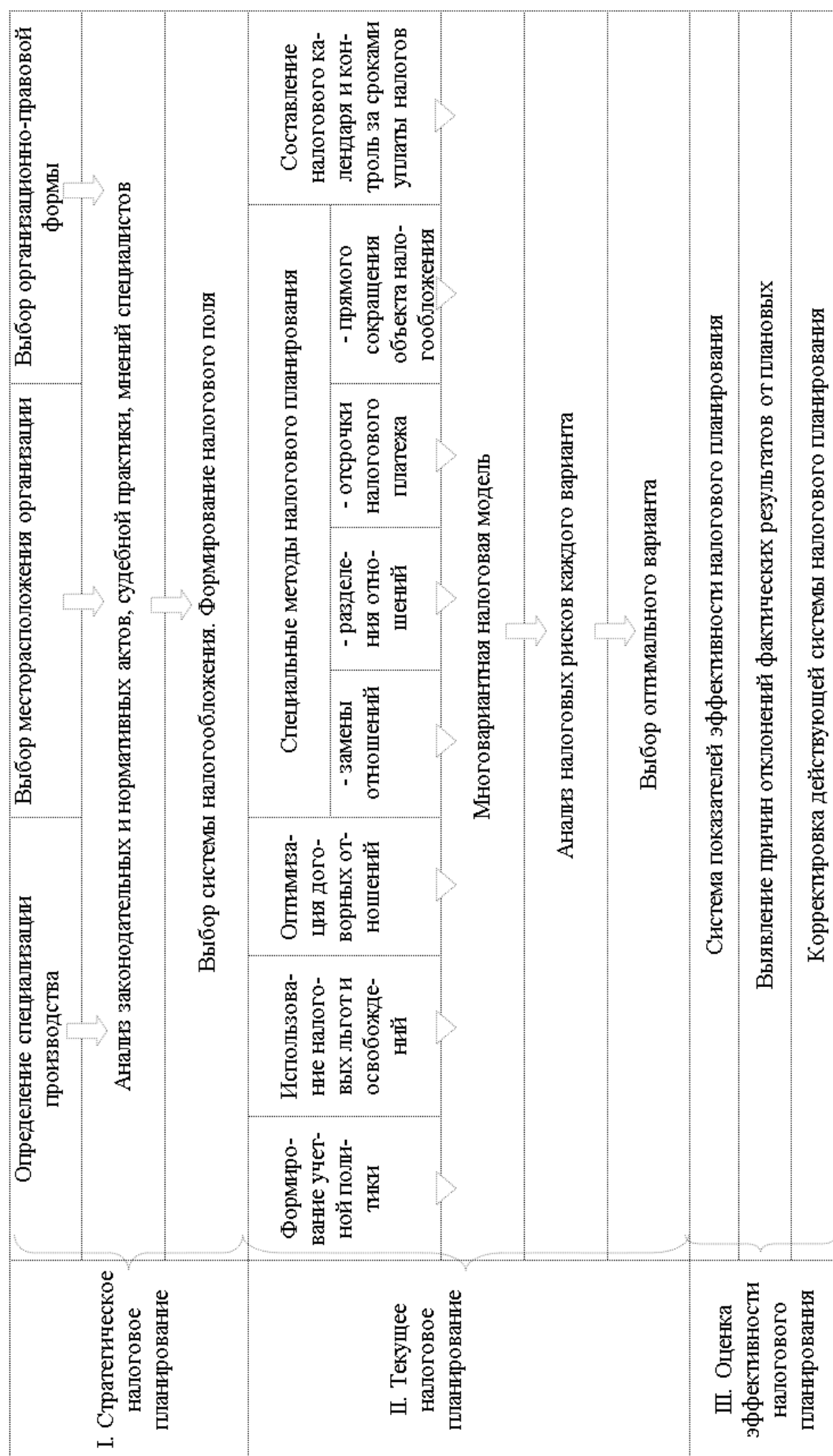


Рисунок 12 – Система налогового планирования сельскохозяйственной организации

- заключение договоров и совершение сделок, имеющих более низкое налоговое бремя по сравнению с традиционным подходом. В рамках текущей предпринимательской деятельности осуществляется планирование возможных форм сделок: аренда, подряд, купля-продажа, возмездное оказание услуг и т. п. Каждая сделка должна быть оценена с точки зрения возникающих при ней налоговых последствий на момент подготовки документов, т. е. еще до того, как она будет заключена;

- составление планов налоговых платежей, налоговых календарей;

- максимальное использование различных льгот и налоговых освобождений. Налоговое законодательство устанавливает необходимые условия и требования, соблюдение которых дает налогоплательщикам право использования соответствующих льгот: например, наличие лицензий для освобождения определенных операций от НДС и т. п. Кроме того, могут устанавливаться основания, ограничивающие применение льгот во времени, например: установление временных ограничений для пролонгированных льгот по налогу на прибыль, по льготам соответствующих российских свободных экономических зон и т. д. На практике большинство льгот достаточно жестко очерчивает круг тех, кто может ими воспользоваться. Налоговые льготы в современных российских условиях стимулируют экономические процессы через налоговую систему и выражаются:

- в полном освобождении от уплаты налога или сбора;
- в уменьшении размера подлежащего уплате налога или сбора;
- в предоставлении отсрочки, рассрочки по уплате налога или сбора, инвестиционного налогового и налогового кредита;
- в реструктуризации задолженности по налогам, сборам и штрафным санкциям [106].

Льготы обычно классифицируются следующим образом:

- а) по номенклатуре продукции (товары народного потребления, продукция средств массовой информации и т. д.);
- б) по направлению расходования средств (благотворительность, пожарная безопасность и т. п.);
- в) по составу работников (льготы для предприятий, на которых трудятся инвалиды);
- г) по численности работников (малые предприятия);

д) по принадлежности предприятия (протезно-ортопедические, расположенные в районах Крайнего Севера и т. п.).

Налоговые льготы по определению направлены на стимулирование как отдельных видов деятельности, так и эффективного использования прибыли. В основном предприятия используют льготы в чистом виде, но правильным подходом в рамках проведения грамотного налогового планирования является использование льгот в сочетании с другими приемами: учетной и договорной политикой и т. д.

Специальные способы текущего налогового планирования также могут использоваться организациями, но с той лишь разницей, что они имеют более узкую сферу применения. К ним относятся:

- метод замены отношений;
- метод разделения отношений;
- метод отсрочки налогового платежа;
- метод прямого сокращения объекта налогообложения [34].

Рассмотрим метод замены отношений. Одна и та же хозяйственная цель (приобретение имущества, получение дохода и т. д.) может быть достигнута различными путями. Законодательство практически не ограничивает хозяйствующего субъекта в выборе формы и отдельных условий сделки, выборе контрагента и т. д. Субъект вправе выбирать любой из допустимых вариантов, учитывая эффективность операции как исключительно в экономическом плане, так и с позиций налогообложения. На этом и построен метод замены отношений: операция, предусматривающая обременительное обложение, заменяется другой операцией, позволяющей достичь той же цели, но при этом использовать более льготный режим налогообложения.

М.В. Калинская отмечает, что заменяться должны именно правоотношения (комплекс прав и обязанностей), а не только формальная сторона сделки (например, название договора). Таким образом, замена не должна содержать признаков притворности или фиктивности, ибо в противном случае налоговые органы через суд могут провести переквалификацию сделки и применить порядок обложения, соответствующий фактическому содержанию операции. Замене подлежит весь договор, и фактиче-

ские действия сторон должны свидетельствовать об исполнении именно этого договора [59].

Один из примеров такого метода – замена посреднического договора (комиссии, поручения и т. д.) на договор поставки (подряда, возмездного оказания услуг) с отсрочкой платежа.

Метод разделения отношений базируется на методе замены, с той лишь разницей, что в этом случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть либо хозяйственная операция разделяется на несколько составляющих. Обычно метод разделения применяется в ситуациях, когда полная замена не позволяет достичь результата, приемлемо близкого цели первоначальной операции.

Примером может быть разделение операции по реконструкции здания на собственно реконструкцию и капитальный ремонт. В этом случае полная замена договора реконструкции помещения на договор, предметом которого является капитальный ремонт, несет в себе значительный налоговый риск. В то же время частичная замена реконструкции на две составляющие при соблюдении общих условий отнесения затрат на себестоимость позволит включить часть понесенных расходов в себестоимость и снизить налогооблагаемую прибыль. В качестве другого примера можно привести разделение договора подряда с физическим лицом на договор купли-продажи материалов и договор подряда на выполнение работ.

Метод отсрочки налогового платежа. Срок уплаты многих налогов связан с моментом возникновения объекта налогообложения (моментом реализации, получения дохода, приобретения имущества) и налоговым периодом (месяц, квартал, год). Метод отсрочки, используя прочие способы (замены, разделения, офшоры), позволяет перенести момент возникновения объекта обложения на последующий календарный год. Тем самым отсрочка уплаты налогового платежа в бюджет дает возможность существенно экономить оборотные средства. Этот метод часто используется организациями при уплате НДС [71].

Метод прямого сокращения объекта налогообложения. Парадоксально, но самым безукоризненным способом не платить налоги является избавление от объекта обложения – воздержание от осуществления деятельности, отсутствие дохода или имущества и т. д. Данный метод преследует

цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или облагаемого имущества и при этом не оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность экономического субъекта. Например, при минимизации налога на имущество организаций возможно сокращение стоимости налогооблагаемого имущества путем проведения инвентаризации, переоценки основных средств, а также за счет взаимной договоренности с малым предприятием о передаче ему основных средств для последующей аренды.

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть, что использование того или иного элемента налогового планирования должно быть основано на индивидуальном подходе к каждому хозяйствующему субъекту. Только в этом случае организация может получить реальный эффект, выражающийся в увеличении финансовых результатов и снижении текущих издержек в части налоговых платежей.

2.2 Система аналитических показателей налогообложения экономических субъектов

Анализ и оценка налогообложения является важным элементом в учетно-аналитической системе хозяйствующих субъектов. Его содержание заключается в изучении влияния налогов на финансовое положение предприятия, исследовании процессов налогообложения предприятия во взаимосвязи и взаимозависимости с различными показателями финансово-хозяйственной деятельности.

Изучение результатов научных исследований в области налогового анализа, позволило нам выделить и сгруппировать этапы проведения анализа налогообложения на микроуровне (рисунок 13).

Итак, анализ налогообложения организации необходимо проводить по трем направлениям:

- 1 Анализ налоговых платежей.
- 2 Анализ задолженности по налогам и сборам РФ.
- 3 Анализ налоговой нагрузки.

Источниками информации для анализа налогообложения могут послужить: бухгалтерская финансовая отчетность организации, регистры

бухгалтерского учета по счетам 68 «Расчеты по налогам и сборам», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», а также регистры налогового учета.

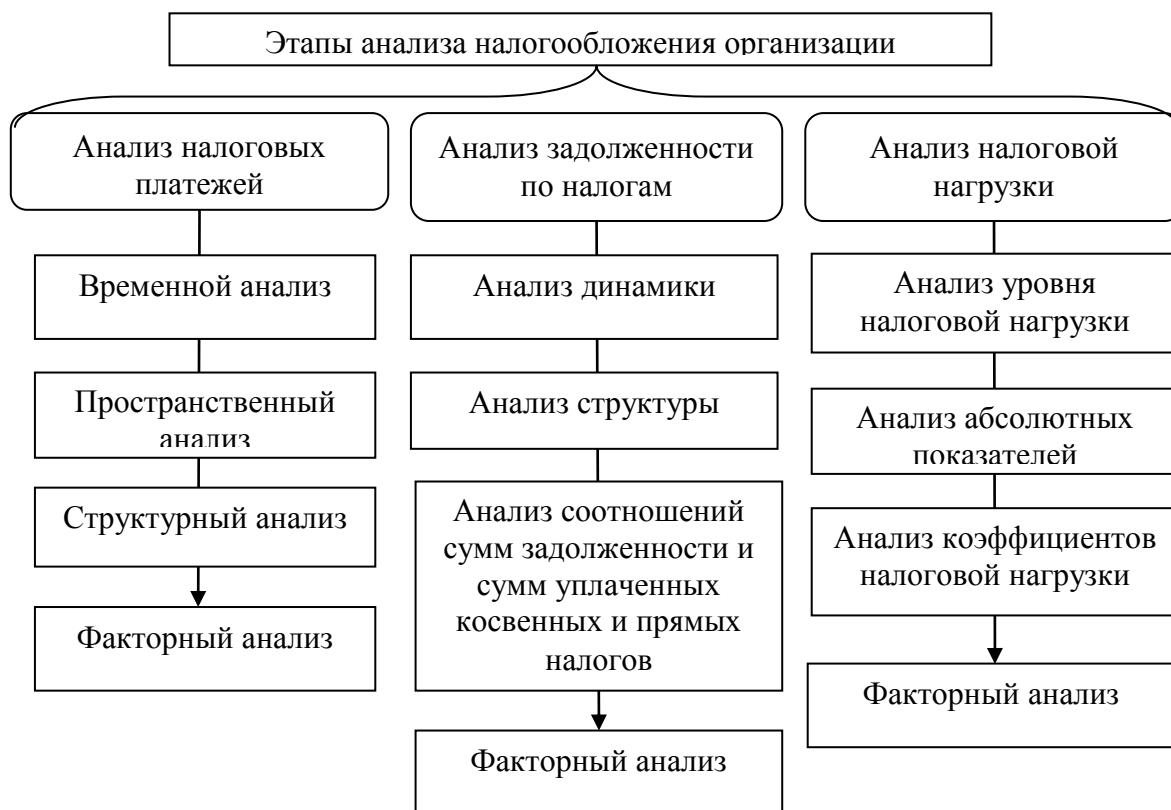


Рисунок 13 – Основные виды и этапы проведения налогового анализа на микроуровне

Важным этапом аналитической работы в организации является анализ налоговой нагрузки.

А.С. Бородина отмечает, что налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта до недавнего времени оставалась сугубо теоретическим предметом, однако с распространением на практике налогового планирования возникла потребность в информативном измерителе влияния налогообложения на финансовое положение хозяйствующего субъекта и взгляды многих современных экономистов были обращены к вопросу изучения налоговой нагрузки [33].

Все научные подходы к этой экономической категории можно разделить на две группы. В основе разграничения лежит принцип количества показателей, включаемых в состав налоговой нагрузки.

Одни ученые-экономисты рассматривают налоговую нагрузку для конкретного налогоплательщика как долю его доходов, взимаемую в бюджет в виде налогов и сборов. При этом количественная оценка налоговой нагрузки сводится к расчету одного показателя. Показатель является универсальным, его просто рассчитать, но он существенно усреднен и недостаточно информативен. Такой точки зрения в своих работах придерживаются Н.В. Миляков [69, С. 4], И.А. Майбуров [66, С. 157], В. Р. Юрченко [108, С. 27] и др.

Вторая группа авторов (Б.М. Сабанти [104, С. 120], Е.В. Чипуренко [104] и др.) определяет налоговую нагрузку как комплексную характеристику влияния налогообложения на хозяйствующий субъект. В этом случае количественно налоговую нагрузку предлагается измерять не одним, а несколькими показателями.

Мы согласны с А.С. Бородиной, которая считает, что сущность налоговой нагрузки наиболее объективно раскрывает следующее определение: налоговая нагрузка – это совокупность взаимодополняющих показателей, количественно и качественно характеризующая влияние обязательных платежей налогового характера, взимаемых в бюджетную систему Российской Федерации, на финансовое положение хозяйствующего субъекта [33].

Отдельно взятые показатели налоговой нагрузки не могут составить полномасштабной картины влияния налогообложения на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Лишь комплексное применение таких показателей позволяет получить ясные и достоверные представления о налоговой нагрузке предприятия. Под обязательными платежами налогового характера понимаются совокупность налогов и сборов, страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования и фонд обязательного медицинского страхования, таможенные пошлины, уплачиваемые хозяйствующим субъектом, а также штрафы и пени, связанные с этими отчислениями.

А.С. Бородин справедливо замечает, что определение налоговой нагрузки целесообразно проводить за календарный год (максимальный налоговый период). При этом в расчет включаются только платежи налогового характера за анализируемый период. Штрафы и пени, начисленные по налогам и сборам предыдущего периода, не учитываются в текущем анализируемом периоде.

Сфера применения налоговой нагрузки в системе финансового анализа экономического субъекта достаточно широка, на что обращает внимание ряд авторов [35], [46], [47], [49], [62]. На микроуровне она выполняет следующие функции:

1 Используется в качестве инструмента налогового планирования; с ее помощью определяется потребность в проведении налогового планирования на предприятии, а также оцениваются результаты налогового планирования.

2 Используя отдельные показатели налоговой нагрузки, хозяйствующие субъекты определяют потенциал налоговой оптимизации, т.е. выявляют неэффективные с точки зрения налогообложения группы операций, требующих проведения налоговой оптимизации.

3 Определение налоговой нагрузки и применение законных мероприятий по ее снижению дают хозяйствующим субъектам конкурентное преимущество; дополнительно высвобожденные средства хозяйствующие субъекты направляют на развитие бизнеса и повышение конкурентоспособности своей продукции.

4 Расчет налоговой нагрузки помогает оценить инвестиционную привлекательность проектов, как для хозяйствующих субъектов, так и для сторонних инвесторов. Решение о вложении средств в немалой степени зависит именно от уровня налогообложения, а значит, достоверное и объективное определение налоговой нагрузки имеет большое значение.

5 Определение налоговой нагрузки на предприятие и сопоставление ее с отраслевой налоговой нагрузкой крайне важно для финансового менеджмента компании. Такое соотношение дает возможность оценить качество налогового учета и налогового планирования на предприятии, а также уровень профессиональной подготовки специалистов компании, осуществляющих налоговый менеджмент.

Поставим задачу модифицировать для целей анализа налоговой нагрузки принципы экономического анализа. Г.В. Савицкая указывает на такие принципы анализа, как научность, комплексность, системность, объективность, действенность, регулярность, оперативность, массовость, государственный подход, эффективность [86].

Схожий набор принципов предлагают В.В. Ковалев и О.Н. Волкова: конкретность, комплексность, системность, регулярность, объективность, действенность, экономичность, сопоставимость, научность [54].

В приведенных подборках, во многом схожих по составу включаемых принципов, можно выделить те из них, которые непосредственно относятся к проведению самого анализа, так и относящиеся к организации дела.

Для целей анализа налоговой нагрузки интерес представляет, прежде всего, первая группа принципов. Особенно важно получение реальных, достоверных оценок, дополняющих друг друга и создающих полноценную картину, отражающую тяжесть налогообложения.

Принципы анализа налоговой нагрузки создают исходную методологическую установку, следование которой дает основания надеяться на получение достоверных и приемлемых результатов анализа.

Значение анализа налоговой нагрузки на микроуровне велико, однако до сих пор этому аналитическому показателю уделяется недостаточное внимание. На практике хозяйствующие субъекты стремятся минимизировать свои налоговые платежи, не проводя полноценного налогового планирования, а значит, не определяя налоговую нагрузку. Одной из причин такой ситуации является отсутствие негромоздкой, понятной и достоверной методики определения налоговой нагрузки на производственное предприятие.

В экономической литературе существует достаточно много методик расчета налоговой нагрузки. Этими вопросом занимались М.Н. Крейнина [58], Е.А. Кирова [51], А. Кадушин и Н. Михайлова [51], М.И. Литвин [62], Г.В. Девликамова [45], Е.С. Вылкова [41], Т.К. Островенко и др.

Методики, предложенные данными авторами, не получили широкого применения из-за существенных недостатков: сложность расчетов, низкая информативность, ограниченный перечень включаемых в расчет видов налогов и т. п. Большинство авторов сходятся во мнении, что для определения влияния налогообложения на финансово-хозяйственную деятельность предприятия одного показателя явно недостаточно. Поэтому необходим набор показателей, наиболее объективно и всесторонне характеризующий влияние налогообложения.

А.С. Бородина отмечает, что в состав налоговой нагрузки входят показатели, которые по масштабности применения можно разделить на общие и частные.

Общие показатели – это показатели, применяемые к любому хозяйствующему субъекту, независимо от его принадлежности к той или иной отрасли народного хозяйства, размера, организационно-правовой формы, региональной принадлежности, что обуславливает универсальность их применения. Эти показатели могут публиковаться и не представлять угрозы экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Как правило, оценка налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта по общим показателям предназначена для внешних пользователей. Примером общего показателя может служить показатель, характеризующий отношение суммы платежей налогового характера к выручке от реализации.

К общим показателям также относится показатель абсолютной налоговой нагрузки, характеризующий совокупную сумму налогов и сборов, подлежащих уплате в бюджет. Абсолютная налоговая нагрузка включает в себя две составляющие: начисленную налоговую нагрузку и уплаченную (реализованную) налоговую нагрузку.

Частные показатели дают более детальную информацию о влиянии платежей налогового характера на отдельные виды деятельности хозяйствующего субъекта, отдельные представительства (филиалы) организации и т. п. Эти показатели представляют интерес для внутренних пользователей с позиции повышения эффективности налогового планирования, а, следовательно, конкурентоспособности. Частные показатели конфиденциальны, они представляют собой закрытую, критически важную информацию. К таким показателям, например, относится показатель налоговой нагрузки на себестоимость.

К общим показателям относятся следующие:

1 Показатель абсолютной налоговой нагрузки рассчитывается как совокупность обязательств налогового характера, определенных в соответствии с законодательством, по которым предприятие является плательщиком:

$$НН_A = НП + НДС + ПСФ + НИ + ТН + ЗН + ТП + ПрН, \quad (3)$$

где $НН_A$ – абсолютная налоговая нагрузка;

НП – налог на прибыль организаций;

НДС – налог на добавленную стоимость (с учетом налоговых вычетов);

ПСФ – обязательные платежи во внебюджетные фонды;

НИ – налог на имущество организаций;

ТН – транспортный налог;

ЗН – земельный налог;

ТП – таможенная пошлина;

ПрН – прочие налоги (в состав которых могут входить акцизы, водный налог, государственная пошлина и др.).

Этот показатель характеризует суммарную величину платежей налогового характера, подлежащую уплате в бюджет в соответствии с действующим законодательством. В расчет показателя не включаем налоги и сборы, по которым организация выполняет функции налогового агента, так как это приводит к необоснованному увеличению показателя.

Абсолютная налоговая нагрузка на практике подразделяется на:

- налоговую нагрузку, начисленную в соответствии с правилами бухгалтерского и налогового учета без учета штрафов и пеней;

- налоговую нагрузку фактически уплаченную (реализованную), т. е. суммы налогов, перечисленные в бюджет в установленные сроки, в том числе пени и штрафы.

2 Показатель налоговой нагрузки на доходы предприятия отражает долю налогов в доходах предприятия:

$$\text{ННд} = \text{ННа} / \text{Д}, \quad (4)$$

где ННд – налоговая нагрузка на доход;

ННа – начисленная абсолютная налоговая нагрузка;

Д – общий доход предприятия, включающий доход от реализации и внереализационные доходы.

Этот относительный показатель позволяет оценить долю доходов конкретного предприятия, отчуждаемую в пользу государства в виде платежей налогового характера.

3 Показатель налоговой нагрузки на добавленную стоимость характеризует долю налогов и иных обязательных платежей в добавленной стоимости предприятия:

$$\text{ННдс} = \text{ННа} / \text{ДС} \quad (5)$$

где ННдс – налоговая нагрузка на добавленную стоимость предприятия;

ННа – начисленная абсолютная налоговая нагрузка;

ДС – добавленная стоимость.

Добавленная стоимость определяется как разница между выручкой от реализации (без НДС) и материальными затратами или как сумма прибыли, фонда оплаты труда и амортизации:

$$ДС = Пр + ФОТ + Ам, \quad (6)$$

где ДС – добавленная стоимость;

Пр – прибыль до налогообложения;

ФОТ – фонд оплаты труда, включающий заработную плату и взносы во внебюджетные фонды;

Ам – амортизационные отчисления.

Преимуществом этого показателя является то, что он отражает влияние налогообложения на отдельный вид предпринимательской деятельности. Он может использоваться для сравнения налоговой нагрузки предприятия с налоговой нагрузкой отрасли. В качестве базового показателя принимается добавленная стоимость, учитывающая амортизационные отчисления, которые для производственного предприятия имеют ключевое значение.

4 Показатель налоговой нагрузки на входящий денежный поток по текущей деятельности отражает соотношение величины налоговых изъятий и величины поступающих денежных средств предприятия:

$$НН_{ДПв} = Р_{Нна} / ДПв, \quad (7)$$

где $НН_{ДПв}$ – налоговая нагрузка на входящий денежный поток;

$Р_{Нна}$ – расчеты по абсолютной налоговой нагрузке, т.е. сумма фактически погашенной задолженности перед бюджетом;

ДПв – входящий денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности.

Этот показатель целесообразно сопоставлять с показателем налоговой нагрузки на доходы (выручку) предприятия от основной деятельности. Такое сопоставление даст представление о расхождении между отражением операций в учете методом начисления и кассовым методом.

По нашему мнению, входящий денежный поток целесообразно рассчитывать с включением в него поступлений по инвестиционной деятельности от реализации основных средств, но без учета поступлений бюджетных субсидий по следующим причинам:

- суммы целевого бюджетного финансирования не включаются в расчет облагаемых баз по налогам с доходов;

- поступления от реализации основных средств увеличивают налогооблагаемые базы по налогу на прибыль организаций, ЕСХН, НДС и др.

Считаем необходимым дополнить систему общих показателей налоговой нагрузки показателем, исчисляемым как отношение суммы налоговых платежей к сумме оттока денежных средств по текущей деятельности в соответствии с показателями «Отчета о движении денежных средств».

$$НН_{ДПи} = Р_{Нна} / ДПи, \quad (8)$$

где $НН_{ДПи}$ – налоговая нагрузка на исходящий денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности;

$Р_{Нна}$ – расчеты по абсолютной налоговой нагрузке, т.е. сумма фактически погашенной задолженности перед бюджетом;

$ДПи$ – исходящий денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности.

Полагаем, что этот показатель в современных условиях не должен превышать 10 % за отчетный (налоговый) период. Его можно расценивать как оптимальное значение, при котором обеспечивается легализация предпринимательской деятельности, выполнение налоговых обязательств хозяйствующими субъектами.

5 Показатель налоговой нагрузки на активы предприятия характеризует соотношение величин налогов и среднегодовых активов (пассивов) предприятия. В качестве знаменателя используется среднегодовая валюта баланса:

$$НН_{Асргод} = ННа / Асргод, \quad (9)$$

где $НН_{Асргод}$ – налоговая нагрузка на активы предприятия;

$ННа$ – начисленная абсолютная налоговая нагрузка предприятия;

$Асргод$ – среднегодовая величина суммы внеоборотных и оборотных активов, т. е. среднегодовая валюта баланса.

6 Показатель налоговой нагрузки на чистую прибыль предприятия:

$$НН_{Чп} = ННа / ЧП, \quad (10)$$

где $НН_{Чп}$ – налоговая нагрузка на чистую прибыль предприятия;

$ННа$ – абсолютная налоговая нагрузка;

$ЧП$ – чистая прибыль предприятия.

Налоговая нагрузка на чистую прибыль показывает, во сколько раз суммарная величина налоговых обязательств отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Расчета общих показателей достаточно, чтобы выявить влияние налогообложения на предприятие в целом с учетом отраслевых и иных значимых особенностей. Статистические данные по этим показателям могут учитываться государственными органами при прогнозировании и реализации налоговой политики.

Частные показатели рассчитываются в случае необходимости более детального изучения влияния налогообложения на деятельность предприятия. Расчет этих показателей позволяет определить проблемы с точки зрения налогообложения. Частные показатели налоговой нагрузки характеризуют влияние платежей налогового характера на отдельные направления предпринимательской деятельности, с учетом особенностей осуществляемой деятельности. К особенностям производственных предприятий следует отнести фондоемкость, значительные трудозатраты и материалоемкость.

К дополняющим показателям налоговой нагрузки относятся следующие показатели:

1 Показатель налоговой нагрузки на доход целесообразно дополнять показателем налоговой нагрузки на выручку от реализации продукции, т. е. от основного вида деятельности. Особенностью этого показателя является то, что в числитель включаются налоги, относимые только к базовому показателю. Показатель налоговой нагрузки на выручку от реализации товаров собственного производства можно рассчитать по формуле:

$$НН Вр_t = ННат / Вр_t, \quad (11)$$

где $НН Вр_t$ – налоговая нагрузка на выручку от реализации товаров собственного производства;

$ННат$ – абсолютная налоговая нагрузка, связанная с производством и реализацией товаров собственного производства;

$Вр_t$ – выручка от реализации товаров собственного производства.

Этот показатель отражает долю платежей налогового характера в выручке от реализации товаров собственного производства.

2 Показатель налоговой нагрузки на чистые активы наглядно демонстрирует влияние налогообложения на способность организации к самофинансированию. Чистые активы определяются как разница между активами

бухгалтерского баланса и суммой долгосрочных и краткосрочных обязательств. Показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$НН_{\text{чАсргод}} = ННа / \text{Чсргод}, \quad (12)$$

где $НН_{\text{чАсргод}}$ – налоговая нагрузка на чистые активы;

Чсргод – среднегодовая величина чистых активов;

$ННа$ – абсолютная налоговая нагрузка.

Налоговая нагрузка на чистые активы характеризует «долю» налогов в чистых активах, т. е. в источниках собственных средств предприятия.

3 Показатель налоговой нагрузки на расходы предприятия отражает удельный вес налогов, включаемых в состав расходов, в совокупных расходах:

$$ННр = (Нр + ПНр) / Р, \quad (13)$$

где $ННр$ – налоговая нагрузка на расходы предприятия;

$Нр$ – налоги, включаемые в состав расходов;

$ПНр$ – платежи налогового характера, относимые на расходы предприятия;

$Р$ – расходы предприятия, исчисляемые как сумма себестоимости продукции, коммерческих, управленческих и прочих расходов.

Этот показатель в значительной степени характеризует уровень налоговой оптимизации на предприятии. Важно анализировать его динамику.

4 Показатель налоговой нагрузки на расходы по оплате труда. В современных экономических условиях оплата труда может осуществляться не только в виде прямой оплаты (заработной платы), но и в виде альтернативных выплат (дивиденды, бонусы за производственные результаты, арендные платежи и т. д.). Разные варианты оплаты труда работников имеют различные условия налогообложения. На предприятии может иметь место совокупность различных вариантов таких расчетов. Поэтому необходимо рассчитывать показатель налоговой нагрузки на расходы, связанные с оплатой труда:

$$ННот = \Sigma Нот / ОТ, \quad (14)$$

где $ННот$ – налоговая нагрузка на оплату труда работников предприятия;

$ОТ$ – сумма выплат работникам предприятия за выполненную работу, в т. ч. в виде дивидендов, арендных платежей, заработной платы и др.;

$\Sigma \text{Нот}$ – сумма налогов и платежей налогового характера, уплачиваемых предприятием как налогоплательщиком и налоговым агентом, и взимаемая с выплат в пользу работников предприятия.

Числитель включает суммы страховых выплат во внебюджетные фонды, выплаты по страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а также налог на доходы физических лиц по различным ставкам. Знаменатель включает заработную плату, дивиденды работникам, арендные платежи и различные вознаграждения, полученные в счет вознаграждения за труд. Такое широкомасштабное включение отражает реальную ситуацию в расчетах предприятий со своими сотрудниками. Этот показатель выше фонда оплаты труда, определяемого в соответствии с правилами бухгалтерского учета, однако он более достоверно отражает ситуацию вознаграждения работников за выполняемую ими работу. Показатель позволяет оценить долю платежей налогового характера в выплатах сотрудникам, а также помогает определить возможности оптимизации налоговой нагрузки на оплату труда, что особенно важно для предприятий с большими трудозатратами.

5 Показатель итоговой нагрузки на имущество организации. В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в составе основных средств учитываются здания и сооружения, транспортные средства, машины и оборудование, земельные участки и т. д. Согласно НК РФ, объекты недвижимости, учитываемые на счетах 01 «Основные средства» и 03 «Доходные вложения в материальные ценности», подлежат налогообложению налогом на имущество организаций, транспортные средства – транспортным налогом, земельные участки – земельным налогом. Следовательно, целесообразно оценивать налоговую нагрузку на имущество организаций. Формула расчета данного показателя имеет вид:

$$\text{ННи} = (\text{Ни} + \text{Нт} + \text{Нз}) / \text{Ст сргод}, \quad (15)$$

где ННи – налоговая нагрузка на имущество организации (основные средства);

Ни – налог на имущество;

Нт – транспортный налог;

Нз – земельный налог;

Ст сргод – среднегодовая стоимость имущества (основных средств) предприятия.

Данный показатель характеризует влияние налогов на основные средства предприятия с учетом территориальных особенностей, так как ставки по учитываемым налогам могут различаться в разных регионах и муниципальных округах. Он отражает долю стоимости основных средств, изымаемых в пользу государства в виде налогов. Расчет показателя налоговой нагрузки особенно важен для производственных предприятий с высокой фондоемкостью.

По результатам исследования сделаны следующие выводы:

1 Отсутствие в научном обороте единого понимания термина «налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта» позволяет в должной мере выявить все противоречия, возникающие при ее оценке.

2 Использование системы показателей налоговой нагрузки позволит хозяйствующим субъектам самостоятельно оценивать налоговые обязательства, получать представление о текущем влиянии налогообложения на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, обосновывать управленческие решения, а в случае необходимости – оптимизировать налоговую нагрузку в рамках действующего законодательства.

2.3 Анализ налогообложения сельскохозяйственных организаций

Особую значимость в повышении эффективности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций имеют их взаимоотношения с государством и внебюджетными фондами по фискальным платежам.

Анализ налогообложения проводился за 2010–2013 гг. по совокупности сельскохозяйственных организаций, предоставивших финансовую отчетность в Министерство сельского хозяйства Краснодарского края (в 2010 г. – 710 организаций, в 2011 г. – 712 организаций, в 2012 г. – 701 организация, в 2013 г. – по 688 организаций).

Относительная стабильность налогового законодательства РФ обуславливает неизменные доли организаций-плательщиков ЕСХН и организаций – плательщиков налога на прибыль в общей структуре сельскохозяй-

ственных товаропроизводителей за последние четыре года, что показано на рисунке 14.

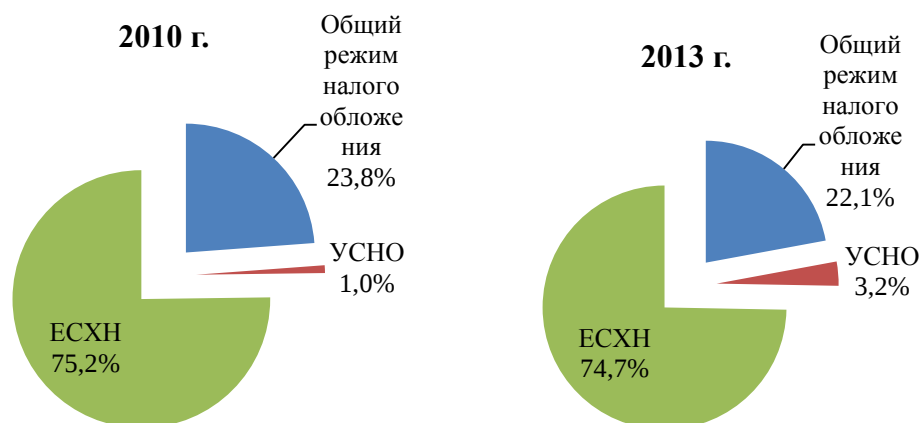


Рисунок 14 – Структура сельскохозяйственных организаций Краснодарского края по режимам налогообложения

Доля организаций-плательщиков ЕСХН в Краснодарском крае составляет 74,7 %, за четыре года она незначительно снизилась на 0,5 процентных пункта в пользу организаций, уплачивающих единый налог по упрощенной системе налогообложения. Удельный вес организаций, уплачивающих налоги по общему режиму налогообложения также стабилен и в 2013 г. составил 22,1 %, что ниже уровня 2010 г. всего на 1,7 процентных пунктов.

Общий объем кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций Краснодарского края на конец 2013 г. составлял 2642,6 млн руб. На долю долгов по налоговым платежам и взносам во внебюджетные фонды из этой суммы приходилось 6,9 %. Для сравнения – на конец 2009 г. удельный вес задолженности по налогам и взносам в общей сумме кредиторской задолженности был на 0,7 процентных пункта выше и составлял 7,6 %.

В 2013 г. сельскохозяйственные организации Краснодарского края перечислили в бюджеты всех уровней 8961,7 млн руб. налогов и сборов, что на 11,0 % больше, чем в 2010 г., но на 7,4 % меньше уровня 2012 г. (рисунок 15).

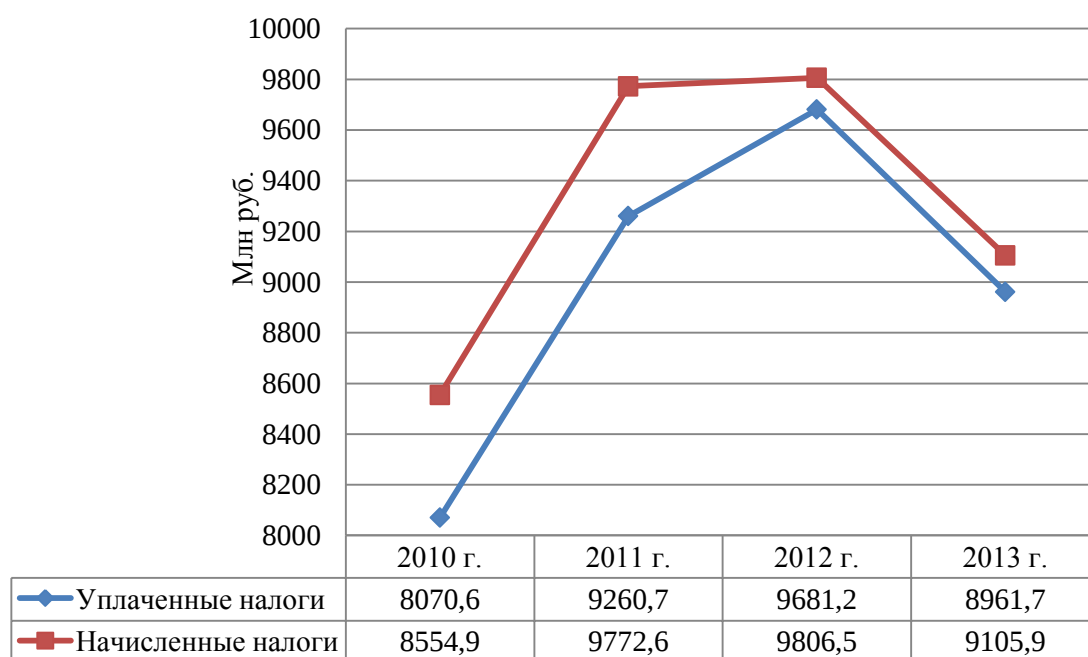


Рисунок 15 – Динамика начисленных и уплаченных налогов сельскохозяйственными организациями Краснодарского края, млн руб.

Размер начисленных налогов и сборов в 2013 г. составил 9105,9 млн руб., что на 6,4 % выше, чем в 2010 г., но на 7,1 % ниже, чем в 2012 г.

Объемы начисленных и уплаченных взносов во внебюджетные фонды имеют тенденцию роста, что видно из рисунка 16. В 2013 г. во внебюджетные фонды сельскохозяйственными организациями края было уплачено 5749,9 млн руб., что в два раза больше, чем в 2010 г. Это связано как с увеличением совокупного тарифа взносов (для плательщиков ЕСХН – с 10,3 % в 2010 г. до 27,1 % в 2013 г., для плательщиков налога на прибыль – с 20,0 % в 2010 г. до 27,1 % в 2013 г.), так и с ростом облагаемых доходов работников сельского хозяйства.

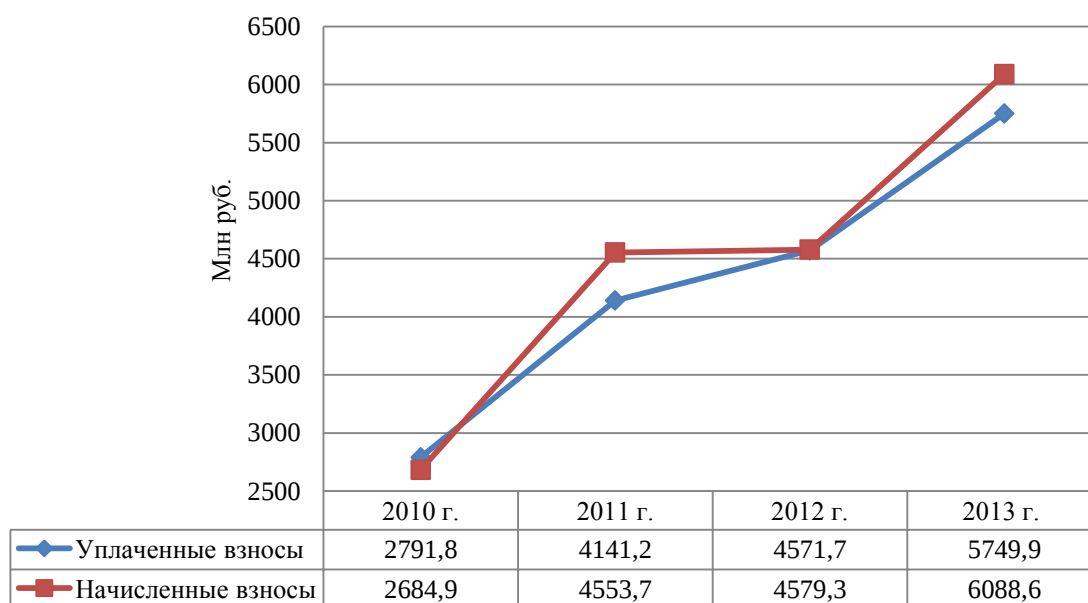


Рисунок 16 – Динамика начисленных и уплаченных взносов во внебюджетные фонды сельскохозяйственными организациями Краснодарского края, млн руб.

В 2010–2013 гг. существенных изменений в структуре налоговых платежей не произошло.

Рассмотрим структуру налоговых платежей сельскохозяйственных организаций края в 2013 г. на рисунке 17. Наибольший удельный вес в сумме уплаченных налогов занимали налог на добавленную стоимость и налог на доходы физических лиц (39,6 % и 39,1 % соответственно). Остальные налоги в структуре занимают по отдельности несущественные доли: налог на имущество организаций – 4,6 %, единый сельскохозяйственный налог – 4,2 %, земельный налог – 3,6 %, налог на прибыль организаций – 2,0 %, прочие налоги и сборы – 6,6 %. На такие налоги, как ЕНВД, единый налог по УСНО, водный налог и акцизы в совокупности приходилось всего 0,4 % от суммы уплаченных налогов.

В среднем на одного налогоплательщика сумма начисленных налогов в сельскохозяйственной отрасли за 2010–2013 гг. выросла на 10,0 % и составила в отчетном году 13,2 млн руб., что видно из таблицы 1. Наибольший темп прироста начисленных налогов за четыре года наблюдается по НДС (63,6 %), налогу на имущество организаций (32,8 %), НДФЛ (20,7 %) и ЕСХН (20,6 %), что связано с увеличением облагаемых баз. Сокращение сумм начисленных налогов произошло по налогу на прибыль организаций

(на 4,9 %), земельному налогу (на 12,4 %), водному налогу (на 11,9 %) и прочим налогам и сборам (почти в два раза).

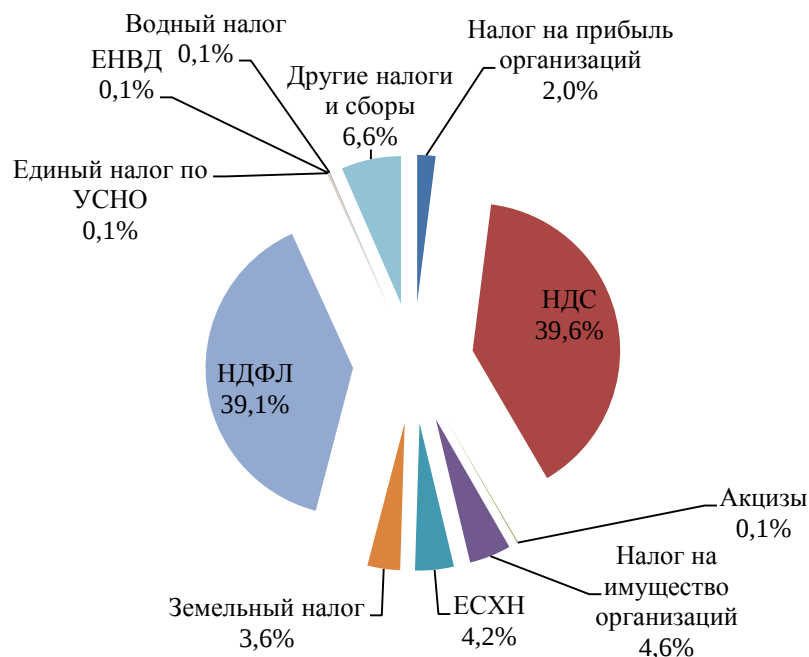


Рисунок 17 – Структура уплаченных налогов сельскохозяйственными организациями Краснодарского края, 2013 г.

Сумма уплаченных налогов росла более высокими темпами, чем начисленных. За исследуемый период она увеличилась на 14,6 % и составила 13,0 млн руб.

За исследуемый период наблюдается недоимка по общей сумме налогов, которая сократилась в 2013 г. по сравнению с 2010 г. в среднем на организацию на 458,4 тыс. руб. (более чем в три раза) и составила 209,6 тыс. руб.

Из таблицы 1 видно, что наибольшая недоимка в 2010 и 2013 гг. допущена по основному косвенному налогу – налогу на добавленную стоимость. Такая тенденция обусловлена, прежде всего, ростом налогооблагаемых баз. Если сумма уплаченного НДС на одного налогоплательщика в 2010 г. составляла 13,0 млн руб., то в 2013 г. данный показатель увеличился до 23,2 млн руб., то есть на 78,6 %.

Таблица 6 – Динамика налоговых платежей и взносов во внебюджетные фонды в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края (в среднем на одного налогоплательщика)

Налоговые платежи и отчисления	Налог на прибыль организаций	НДС	Налог на имущество	Земельный налог	ЕСХН	НДФЛ	Единый налог по УСНО	ЕНВД	Водный налог	Другие налоги и сборы	Всего налоги	Взносы во внебюджетные фонды
2013 г.												
Начислено, тыс. руб.	943,7	24162,6	2756,8	622,5	926,7	5064,4	285,5	287,4	53,5	950,7	13235,3	8849,7
Уплачено, тыс. руб.	1290,1	23176,6	2898,8	643,5	740,5	5095,0	222,0	283,1	53,7	951,5	13025,7	8357,4
Переплата (+) / недоимка (-), тыс. руб.	346,4	-986,0	142,0	21,0	-186,2	30,6	-63,5	-4,3	0,2	0,8	-209,6	-492,3
2012 г.												
Начислено, тыс. руб.	1150,2	20567,6	2530,5	588,4	703,9	4907,2	557,3	192,7	56,8	2276,2	13989,2	6532,5
Уплачено, тыс. руб.	748,7	21037,0	2309,9	573,6	775,2	4750,1	308,6	188,1	58,2	2248,7	13810,5	6521,7
Переплата (+) / недоимка (-), тыс. руб.	-401,5	469,4	-220,6	-14,8	71,3	-157,1	-248,7	-4,6	1,4	-27,5	-178,7	-10,8
2010 г.												
Начислено, тыс. руб.	992,4	14769,3	2075,7	710,3	768,5	4197,1	253,9	283,0	60,7	1798,2	12035,1	3781,6
Уплачено, тыс. руб.	851,0	12975,9	2011,6	703,3	434,9	4184,1	178,4	295,4	68,4	1950,0	11367,1	3932,1
Переплата (+) / недоимка (-), тыс. руб.	-141,4	-1793,4	-64,1	-7,0	-333,6	-13,0	-75,5	12,4	7,7	151,8	-668,0	150,5
2013 г. к 2010 г., %	95,1	163,6	132,8	87,6	120,6	120,7	112,4	101,6	88,1	52,7	110,0	2,3 раза
- начислено												
- уплачено	151,6	178,6	144,1	91,5	170,3	121,8	124,4	95,8	78,5	48,8	114,6	2,1 раза

В 2013 г. полнота уплаты единого сельскохозяйственного налога составила 80 %, хотя в 2010 г. по данному налогу величина авансовых платежей превышала величину начисленного налога. Это обстоятельство свидетельствует о неудовлетворительной работе финансовых служб сельскохозяйственных организаций края.

Начисленные взносы во внебюджетные фонды выросли за четыре года в 2,3 раза, а уплаченные – только в 2,1 раза, что привело к росту недоимки по данному виду платежей до 492,3 тыс. руб. в среднем на одного плательщика взносов.

Правильная оценка налоговой нагрузки и определение ее влияния на финансовые результаты имеет весьма важное значение при налоговом планировании деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Общие показатели налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций Краснодарского края, представлены в таблице 7.

Абсолютная налоговая нагрузка, рассчитанная как сумма всех начисленных налогов и взносов во внебюджетные фонды без НДС, из года в год увеличивалась и в 2013 г. составила 17,0 млн руб. в среднем на одного налогоплательщика. Этот показатель за четыре года вырос на 46,4 % в основном за счет увеличения налога на добавленную стоимость и взносов во внебюджетные фонды.

Из таблицы 7 видно, что в исследуемом периоде все относительные показатели налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций, кроме налоговой нагрузки на чистую прибыль, выросли.

Так как темпы роста абсолютной налоговой нагрузки превышали темпы роста показателей, с которыми она соотносится, налоговая нагрузка на доходы, добавленную стоимость и активы организации выросла соответственно на 23,5 %, 40,8 % и 13,2 %.

Доля начисленных налогов и взносов в чистой прибыли сельскохозяйственных организаций за 2010–2013 гг. увеличилась почти в 1,8 раза и составила 1,0 руб., то есть каждый рубль заработанной чистой прибыли сельскохозяйственная организация в 2013 г. должна была направить на уплату налогов и взносов. Для сравнения – в 2010 г. с 1,0 руб. заработанной чистой прибыли организации обязаны были уплатить в бюджет и внебюджетные фонды только 57 коп.

Таблица 7 – Общие показатели налоговой нагрузки сельскохозяйственных организаций Краснодарского края (в среднем на одного налогоплательщика)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к	
					2010 г.	2012 г.
Абсолютная налоговая нагрузка (без НДС), тыс. руб.	11625,5	15942,6	15614,5	17020,6	146,4	109,0
Доходы, тыс. руб.	161797,3	176 947,8	185056,8	199 837,1	123,5	108,0
Налоговая нагрузка на доходы, руб.	0,072	0,090	0,084	0,085	118,5	100,9
Добавленная стоимость, тыс. руб.	57068,2	65 085,0	67715,1	59 346,4	104,0	87,6
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость, руб.	0,204	0,245	0,231	0,287	140,8	124,4
Среднегодовая валюта баланса, тыс. руб.	270533,5	328 685,6	340378,9	349 912,8	129,3	102,8
Налоговая нагрузка на активы организации, руб.	0,043	0,049	0,046	0,049	113,2	106,0
Чистая прибыль, тыс. руб.	20284,4	19984,0	18962,7	16889,9	83,3	89,1
Налоговая нагрузка на чистую прибыль, руб.	0,573	0,798	0,823	1,008	175,8	122,4
Уплачено налогов и взносов (без НДС), тыс. руб.	11120,9	14 724,1	15 582,1	16288,1	146,5	104,5
Входящий денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности (без бюджетных субсидий), тыс. руб.	173290,4	176 343,4	184153,2	195365,1	112,7	106,1
Налоговая нагрузка на входящий денежный поток, руб.	0,064	0,083	0,085	0,083	129,9	98,5
Платежи по текущей и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	182462,7	192 097,1	207579,4	208690,5	114,4	100,5
Налоговая нагрузка на исходящий денежный поток, руб.	0,061	0,077	0,075	0,078	128,1	104,0

Налоговая нагрузка на входящий денежный поток в исследуемом периоде увеличилась с 0,064 в 2010 г. до 0,083 в 2013 г. Соотношение величины налоговых изъятий и величины поступающих денежных средств во все годы ниже показателя налоговой нагрузки на доходы организации, рассчитанного методом начисления. Данный факт можно объяснить тем, что начисленная выручка превышала оплаченную, то есть в сельскохозяйственных организациях края росла дебиторская задолженность.

В 2013 г. на 1 руб. платежей по текущей и инвестиционной деятельности приходилось 7,8 коп. уплаченных налогов и взносов, что выше уровня 2010 г. на 1,7 коп. В международной практике величина этого показателя

считается приемлемой, если не превышает 10 коп. на 1 руб. общей суммы платежей.

Таким образом, усредненные величины абсолютной и относительной нагрузки на сельскохозяйственные организации Краснодарского края за исследуемый период выросли.

Оценка уровня налоговой нагрузки в условиях общего и специального режима налогообложения осуществлена по сельскохозяйственным организациям Центральной зоны Краснодарского края в таблице 3.

Несмотря на то, что сельскохозяйственных организаций центральной зоны, уплачивающих налоги в соответствии с общим режимом налогообложения, почти в четыре раза меньше, чем плательщиков ЕСХН, на их долю приходится более 70 % уплаченных налогов. Эти организации в совокупности обладают большим ресурсным потенциалом и получают большую выручку.

Сравнение режимов налогообложения позволяет сделать следующие выводы:

1 Уровень налоговой нагрузки на сельскохозяйственные организации, применяющие ЕСХН, на несколько процентных пунктов ниже, чем при использовании общего налогового режима. В частности, в 2012 г. налоговая нагрузка на доходы сельскохозяйственной организации в условиях ЕСХН была ниже на 3,72 процентных пункта, а на прибыль от продаж – на 28,9 процентных пунктов.

2 Показатели эффективности использования ресурсного потенциала, такие как гектароотдача, фондоотдача, производительность труда, не имеют четкой зависимости от режима налогообложения. Причиной этому является различный уровень менеджмента организаций.

3 Рентабельность продаж и активов незначительно зависит от выбранного режима налогообложения, что связано с отсутствием различий в ставках взносов во внебюджетные фонды, относимых на себестоимость продукции. Уровень рентабельности продаж в сравниваемых режимах разнится в пользу ЕСХН на 0,26 процентных пункта, а рентабельности активов – на 0,51 процентных пункта.

Таблица 8 –Показатели налоговой нагрузки и эффективности сельскохозяйственного производства в сельскохозяйственных организациях центральной зоны Краснодарского края, 2012 г.

Показатель	ЕСХН	Общий режим налогообложения	Отклонение ОРН от ЕСХН, +/-
Количество организаций, ед.	154	42	-112
Сумма налоговых платежей во всех организациях группы, млн руб.:			
- начисленных	1190,68	2789,39	1598,71
- уплаченных	1139,22	2766,77	1627,55
Выручка – всего по группе, млн руб.	20721,43	28 596,45	7875,02
Среднегодовое количество работников – всего в группе, чел.	21206	24168	2962
Среднегодовая стоимость активов – всего по группе, млн руб.	36 768,10	54 494,45	17 726,35
Площадь сельхозугодий – всего по группе, га	451095	792622	341527
Доля налоговых платежей, %			
- в выручке от реализации сельскохозяйственной продукции	6,55	11,43	4,88
- в доходах	5,30	9,02	3,72
- в активах	3,24	5,12	1,88
- в прибыли от продаж	31,38	54,04	22,66
Налоговая нагрузка на оплату труда, %	35,58	36,44	0,86
Прибыль от продаж в расчете на:			
- 1 га сельхозугодий, тыс. руб.	8,41	6,51	-1,90
- 1 работника, тыс. руб.	178,95	213,57	34,62
- 1000 руб. стоимости основных средств, руб.	153,14	176,08	22,94
Чистая прибыль в расчете на:			
- 1 га сельхозугодий, тыс. руб.	5,56	4,34	-1,22
- 1 работника, тыс. руб.	118,24	142,28	24,52
- 1000 руб. стоимости основных средств, руб.	101,19	117,30	16,11
Уровень рентабельности, %			
- активов	6,82	6,31	-0,51
- продаж	18,31	18,05	-0,26

По данным таблиц 9 и 10 проведем сравнительный анализ показателей налоговой нагрузки в отдельных сельскохозяйственных организациях, уплачивающих налоги в соответствии с общим и специальным режимами налогообложения.

В качестве пилотных выбраны сельскохозяйственные организации Центральной природно-климатической зоны Краснодарского края, имеющие схожую специализацию, сопоставимые показатели обеспеченности ресурсами и результаты деятельности.

ООО «Племенной завод «Наша Родина» Гулькевичского района – многоотраслевое сельскохозяйственное предприятие, осуществляющее следующие виды деятельности: выращивание зерновых, зернобобовых культур, сахарной свеклы, кормовых культур, заготовка растительных кормов; овощеводство; разведение крупного рогатого скота; переработка сельскохозяйственной продукции. С 2011 г. организация перешла на уплату налогов в соответствии с общим режимом налогообложения, в связи с чем наблюдается рост показателей налоговой нагрузки.

Таблица 9 – Общие показатели налоговой нагрузки в ООО «Племенной завод «Наша Родина» (с 2011 г. – на общем режиме налогообложения)

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. (+,–) от	
						2009 г.	2012 г.
Абсолютная налоговая нагрузка (без НДС), включая взносы во внебюджетные фонды, тыс.руб.	38086	18404	76491	56696	78268	40182	21572
Рентабельность производственной деятельности, %	32,9	39,2	35,4	11,9	36,6	3,7	24,7
Налоговая нагрузка на доходы, руб.	0,082	0,031	0,105	0,104	0,116	0,034	0,012
Налоговая нагрузка на выручку, руб.	0,088	0,032	0,109	0,109	0,123	0,035	0,014
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость, руб.	0,153	0,059	0,197	0,215	0,218	0,065	0,003
Налоговая нагрузка на входящий денежный поток, руб.	0,090	0,044	0,078	0,134	0,069	–0,021	–0,065
Налоговая нагрузка на исходящий денежный поток, руб.	0,085	0,040	0,120	0,135	0,105	0,020	–0,030
Налоговая нагрузка на активы организации, руб.	0,053	0,022	0,081	0,060	0,079	0,026	0,019
Налоговая нагрузка на чистую прибыль, руб.	0,388	0,124	0,443	1,173	0,458	0,070	–0,715

В настоящее время оптимальная величина налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов при общем режиме налогообложения определяется эмпирическим путем, поскольку отсутствует утвержденная методика ее оценки. «Кривая А. Лаффера», графически отображающая зависимость между суммой налоговых платежей и агрегированной ставкой налога на доходы юридических лиц [32], предполагает: максимальная величина ее не должна выходить за пределы 50 %.

Многовековая зарубежная практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует: эффективность налогообложения предпринимательской деятельности возможна при изъятии у налогоплательщиков до 30–40 % дохода.

Налоговая нагрузка на доходы ООО «ПЗ Наша Родина», составляющая в 2013 г. 0,116 руб., выше среднеотраслевого показателя 0,085 руб. Однако относительные показатели налоговой нагрузки, рассчитанные по добавленной стоимости и чистой прибыли, ниже среднеотраслевых величин. Это можно объяснить положительной динамикой прибыли и высоким уровнем рентабельности производственной деятельности, который превышает 30 %.

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что налоговая нагрузка ООО «ПЗ Наша Родина», исчисленная по методике Минфина РФ (как отношение уплаченных налогов к выручке организации), за пять лет выросла с 8,8 до 12,3 %, то есть на 3,5 процентных пункта. Причем, налоговая нагрузка у данного налогоплательщика во все годы была выше ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в сельскохозяйственной отрасли, установленного приказом ФНС России «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (например, в 2012 г. – 9,8 %).

В таблице 10 рассмотрим динамику показателей налоговой нагрузки в ОАО «Нива Кубани» Брюховецкого района, уплачивающем налоги в соответствии со специальным режимом налогообложения «Единый сельскохозяйственный налог». Основная специализация хозяйства – зерново-скотоводческая. Ведущим производственным направлением в ОАО «Нива Кубани» является растениеводство. В хозяйстве выращивают зерновые культуры, подсолнечник, сахарную свеклу, картофель, овощи и бахчевые культуры. Отведены земли для выращивания однолетних и многолетних трав.

В исследуемом периоде относительные показатели налоговой нагрузки в ОАО «Нива Кубани» были ниже аналогичных в ООО «ПЗ Наша Родина». Причем, абсолютная налоговая нагрузка увеличилась всего на 45,3 % (в сравниваемом хозяйстве на общем режиме налогообложения – в 2,1 раза), а величины относительных показателей снизились (в сравниваемом хозяйстве они выросли).

Налоговая нагрузка на доходы в ОАО «Нива Кубани» в отчетном году, как и в другие годы, была ниже среднеотраслевой величины 0,085 руб. и со-

ставила 0,064 руб., что еще раз доказывает преимущество специального режима налогообложения. Таким образом, налоговая нагрузка в сельскохозяйственных организациях ниже, чем в других отраслях народного хозяйства, что объясняется существенными льготами по НДС, возможностью перехода на ЕСХН, нулевая ставка по налогу на прибыль организаций по сельскохозяйственной деятельности. Низкое налоговое бремя в целом положительно сказывается на функционировании сельскохозяйственных организаций и должно способствовать привлечению инвестиций в данный сектор экономики. Однако нельзя стопроцентно утверждать, что переход предприятия на ЕСХН обеспечивает рост эффективности сельскохозяйственного производства и его инвестиционную привлекательность [35].

Таблица 10 – Общие показатели налоговой нагрузки в ОАО «Нива Кубани» (организация уплачивает ЕСХН)

Показатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение 2013 г. (+,-) от	
						2009 г.	2012 г.
Абсолютная налоговая нагрузка (без НДС), включая взносы во внебюджетные фонды, тыс. руб.	32817	22995	35332	36642	47685	14868 45,3 %	11043 30,1 %
Рентабельность производственной деятельности, %	12,3	60,6	59,4	35,7	33,9	21,6	-1,8
Налоговая нагрузка на доходы, руб.	0,079	0,044	0,054	0,057	0,064	-0,015	0,007
Налоговая нагрузка на выручку, руб.	0,085	0,047	0,058	0,062	0,067	-0,018	0,005
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость, руб.	0,194	0,072	0,086	0,097	0,120	-0,074	0,023
Налоговая нагрузка на входящий денежный поток, руб.	0,089	0,041	0,059	0,062	0,063	-0,026	0,001
Налоговая нагрузка на исходящий денежный поток, руб.	0,082	0,041	0,062	0,062	0,082	–	0,020
Налоговая нагрузка на активы организации, руб.	0,068	0,043	0,053	0,045	0,053	-0,015	0,008
Налоговая нагрузка на чистую прибыль, руб.	1,189	0,151	0,162	0,258	0,332	-0,857	0,074

Главной причиной, препятствующей переходу сельскохозяйственных организаций на ЕСХН, является НДС. В частности, организации, осуществляющие инвестиции в обновление и модернизацию внеоборотных активов, получают НДС к возмещению по ставке 18 %, а от объемов ре-

лизации готовой продукции уплачивают НДС по ставке 10 %. При этом может возникнуть разница в пользу возмещаемого из бюджета налога.

Таким образом, эмпирические наблюдения свидетельствуют о том, что выбор налогового режима в сельскохозяйственных организациях определяется, прежде всего, налоговыми льготами, а также реализацией инновационной политики (долей приобретаемых материально-технических ресурсов, облагаемых по ставке 18 %).

2.4 Выбор налогового режима как способ стратегического налогового планирования

Изучение нормативных документов и практического опыта позволило выделить плюсы и минусы перехода на уплату ЕСХН. К положительным сторонам перехода на специальный налоговый режим относятся:

- снижение величины налоговой нагрузки за счет отмены налога на добавленную стоимость и налога на имущество организаций;
- существенное снижение расходов организации на ведение регистров налогового учета и составление налоговой отчетности;
- заинтересованность организаций в обновлении основных производственных фондов, так как стоимость приобретаемых основных средств более быстрыми темпами списывается на расходы в целях налогообложения;
- возможность применения методов налоговой оптимизации с учетом того, что объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, и у организаций появляется реальная возможность снизить налогооблагаемую базу законными способами.

Наряду с отмеченными положительными моментами следует обратить внимание и на возможные отрицательные последствия перехода на уплату ЕСХН:

- ограничение рынка сбыта готовой продукции, связанное с возмещением НДС у покупателей;
- закрытый перечень расходов, причем расходы, как и доходы, определяются кассовым методом, что приводит к образованию разниц в показателях бухгалтерской и налоговой отчетности;

- риск потери права на уплату ЕСХН, если доля выручки от реализации сельхозпродукции составит менее 70 % от общего дохода за налоговый период;

- «входной» НДС по приобретенным товарам (работам, услугам) включается в расходы только после оплаты;

- убытки, полученные до перехода на ЕСХН, не уменьшают налоговую базу в период применения специального налогового режима;

- опасность снижения конкурентоспособности продукции в результате повышения ее себестоимости и отпускных цен в связи с тем, что организации с целью снижения налоговой базы, возможно, будут увеличивать расходы, связанные с производством и реализацией готовой продукции. По этой же причине возможно снижения показателей рентабельности.

Рассмотрев плюсы и минусы специального режима налогообложения, нельзя с достаточной долей уверенности определить наиболее «выгодный» для организации. С этой целью в сельскохозяйственных организациях рекомендуем прогнозировать показатель налоговой нагрузки в условиях разных режимов налогообложения с использованием экономико-математических методов:

$$HH_{ЕСХН} = \frac{HP_{ЕСХН} + UB}{B} \times 100\%, \quad (18)$$

где $HH_{ЕСХН}$ – налоговая нагрузка при ЕСХН;

UB – показатель упущенной выгоды;

B – общая суммы выручки от реализации.

$$HH = \frac{HP}{B} \times 100\%, \quad (19)$$

где HH – налоговая нагрузка при общем режиме налогообложения.

Так, имея вариант налоговой нагрузки, основанный на анализе данных прошлых лет деятельности сельскохозяйственной организации, последовательно изменяя значения отдельных факторов в рамках законодательно допустимого предела, можно сравнивать результаты хозяйственной деятельности при разных вариантах налогообложения.

Оценивая эффективность налогового планирования в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, нами использован показатель «уровень налоговой нагрузки», рассчитанный как отношение суммы

начисленных налогов (без НДС) к выручке от реализации продукции (работ, услуг), выраженный в процентах [34].

Для анализа налоговой нагрузки нами были отобраны 55 сельскохозяйственных предприятий, уплачивающих ЕСХН и 43, находящихся на общем режиме налогообложения (ОРН).

Данные таблицы 11 свидетельствуют о том, что все сельскохозяйственные организации, уплачивающие ЕСХН, и 51 %, находящихся на общем режиме налогообложения, выбрали для себя эффективный режим налогообложения, так как уровень налоговой нагрузки не превышает 10–15 %.

Таблица 1 – Группировка сельскохозяйственных организаций Краснодарского края по уровню налоговой нагрузки, 2011 г.

Налоговая нагрузка, %	Число организаций в группе	Удельный вес организаций в общем количестве, %
Специальный режим налогообложения – ЕСХН		
до 2,5 %	12	20
от 2,5 до 3,5 %	20	37
от 3,5 до 4,5 %	8	15
свыше 4,5 %	15	28
Итого:	55	100
Общий режим налогообложения		
до 5 %	8	19
от 5 до 15 %	14	32
от 15 до 25 %	10	23
свыше 25 %	11	26
Итого:	43	100

Достаточно эффективный режим налогообложения, требующий незначительной корректировки за счет внутренних резервов (в рамках учетной политики при неизменном режиме налогообложения), характерен для 25 % организаций, находящихся на общий режим налогообложения, так как показатель налоговой нагрузки находится в пределах 15–30 %.

Высокий уровень налоговой нагрузки (от 30 до 50 %), который требует пересмотра налоговой политики, наблюдается у 7 % организаций, находящихся на общем режиме налогообложения.

На первый взгляд, уплата ЕСХН для сельскохозяйственных организаций обеспечивает более низкий уровень налоговой нагрузки. Однако следует отметить, что на налоговую нагрузку кроме статуса налогоплательщика и режима налогообложения оказывают влияние и другие факторы,

такие как: рентабельность деятельности; наличие основных средств (производственных помещений, сельхозтехники и т. п.), степень износа и планирование их обновления в ближайшей перспективе; действие региональных льгот по налогу на имущество; доля заработной платы и отчислений на социальные нужды в расходах; структура потребителей производимой продукции (плательщики НДС или нет); доля дохода от сельскохозяйственной деятельности.

Нами построены эконометрические модели налоговой нагрузки, отражающие влияние на нее рентабельности продаж (x_1), доли выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и продукции собственной переработки в общей выручке (x_2), фондоемкости (x_3), коэффициента обновления основных средств (x_4), прибыли от продаж на 1 га сельскохозяйственных угодий (x_5) и доли фонда оплаты труда в себестоимости продаж (x_6).

Выбранные факторы эффективны, так как они:

- характеризуют изменение доходов и расходов организации;
- рациональны, то есть легко определяются по данным бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности;
- обеспечивают среднюю и высокую корреляцию с результативным признаком.

По совокупности 55 сельскохозяйственных организаций Краснодарского края, уплачивающих единый сельскохозяйственный налог, уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = 3,577 - 0,037x_1 - 0,017x_2 + 0,003x_3 - 0,004x_4 - 0,037x_5 + 0,078x_6, \quad (18)$$

где Y – налоговая нагрузка, %.

Связь между налоговой нагрузкой и всеми факторами, включенными в модель, тесная ($R=0,756$) и статистически значимая ($F_n > F_{кр}$). При этом линейное уравнение объясняет 57,2 % варьирования налоговой нагрузки.

В условиях уплаты ЕСХН с ростом рентабельности продаж, повышением доли выручки от реализации сельхозпродукции в общей сумме доходов, с ростом степени обновления основных средств и прибыли от продаж в расчете на 1 га сельхозугодий налоговая нагрузка снижается. Увеличение фондоемкости производства, а также доли фонда заработной платы в себестоимости продаж в хозяйствах исследуемой совокупности приводит к увеличению налоговой нагрузки.

По совокупности 43 сельскохозяйственных организаций края, находящихся на общем режиме налогообложения, уравнение множественной регрессии имеет вид:

$$Y = -31,406 - 0,122x_1 + 0,360x_2 + 8,081x_3 + 0,386x_4 + 1,831x_5 + 1,077x_6. \quad (19)$$

Связь между налоговой нагрузкой и всеми факторами, включенными в модель, тесная ($R = 0,683$) и статистически значимая ($F_n > F_{кр}$). Существенную роль по исследуемой совокупности хозяйств принадлежит системному эффекту. При этом линейное уравнение объясняет 56,6 % варьирования налоговой нагрузки.

При общем режиме налогообложения сокращение налоговой нагрузки, как и при ЕСХН, обеспечивается ростом рентабельности продаж. А увеличение других рассматриваемых факторов способствует росту налоговой нагрузки.

Значение данной эконометрической модели состоит в возможности ее научно обоснованного применения, во-первых, при формировании финансово-экономических планов на следующий год, так как бюджетирование предполагает планирование расходов с учетом налоговой нагрузки.

На примере ОАО «Нива Кубани», уплачивающего ЕСХН, определим уровень налоговой нагрузки при изменяющихся факторах: фондоемкости производства и коэффициента обновления основных средств. Допустим, что данная организация планирует приобрести дорогостоящую сельскохозяйственную технику. При этом прогнозная величина коэффициента обновления основных средств составит 0,4, а фондоемкость производства 1,30 руб. Подставив данные показатели в уравнение регрессии, получим прогнозный уровень налоговой нагрузки (2,6 %), который на 0,7 процентных пункта или на 787,5 тыс. руб. меньше базисной величины показателя.

Использовать модель, рекомендуется так же при изменении организационно-правовой формы, видов деятельности и других условий хозяйствования, которые могут привести к утрате права применения ЕСХН.

СПК «Колос» Динского района рассматривает возможность повышения эффективности производства путем увеличения объемов переработки давальческого молока. При этом организация может утратить право применения ЕСХН. Рассматривается вопрос, что выгоднее: экономия на нало-

гах при ЕСХН и рациональная система бухгалтерского учета или эффект от переработки давальческого сырья.

В условиях уплаты ЕСХН уровень налоговой нагрузки составит 3,7 %, абсолютная величина показателя 2 800 тыс. руб.

При общем режиме уровень налоговой нагрузки увеличится до 29,6 %, прогнозируемая сумма налогов составит 22 900 тыс. руб. При этом расходы на ведение налогового учета увеличатся на 250 тыс. руб.

Совокупный прирост расходов равен 20 350 тыс. руб.

Таким образом, увеличение объемов переработки давальческого сырья эффективно при получении дополнительной выручки в размере более 20 350 тыс. руб.

Полученные уравнения регрессии целесообразно использовать плановыми отделами сельскохозяйственных организаций: в процессе финансового, в том числе, налогового планирования на краткосрочную перспективу; при составлении гибких бюджетов; для оценки эффективности выбранного налогового режима.

3 МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

С развитием рыночных отношений повышается ответственность и самостоятельность сельскохозяйственных организаций по выработке и принятию управленческих решений по обеспечению эффективности и рациональности расчетов с дебиторами и кредиторами, оптимизации денежных потоков, которые неизбежно взаимоувязаны с возникновением и погашением обязательств. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Для проведения анализа этих аспектов используются данные бухгалтерского учета и отчетности. Важная роль в адекватной интерпретации аналитических показателей принадлежит надлежащей организации бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности, которая требует своевременного и полного отражения хозяйственных операций в первичных документах и учетных регистрах. Систематический последовательный контроль соблюдения этих принципов должен способствовать повышению достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности в части представления информации о расчетах и задолженностях и росту эффективности деятельности организации в целом.

В последние годы произошли значительные изменения в законодательно-нормативном регулировании бухгалтерского учета. Наиболее важные реформы в регулировании дебиторской и кредиторской задолженности произошли в части формирования резерва по сомнительным долгам, документировании, представлении и раскрытии существенной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данные изменения углубили методические проблемы организации и ведения учета, обусловили возникновение еще больших разниц в данных бухгалтерского и налогового учета, поэтому обусловили повышение роли внутреннего и внешнего контроля в обеспечении достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Необходимость совершенствования теоретических и организационных основ бухгалтерского учета и аудита дебиторской задолженности, в условиях реформирования отечественной системы бухгалтерского учета,

связанной с переходом на международные стандарты бухгалтерской (финансовой) отчетности, не вызывает сомнения. Процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета, в первую, очередь требует пересмотра ранее действующих подходов к соблюдению принципа осмотрительности при санкционировании и отражении фактов хозяйственной жизни, связанных с расчетами с контрагентами, а также к раскрытию информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности хозяйствующих субъектов.

Вопросы бухгалтерского учета, внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности, а также оценки их состояния в ходе внешнего аудита и других форм контроля освещены в работах С.М. Бычковой, В.Г. Гетьмана, О.П. Горячевой, С.И. Жминько, В.Н. Захарьина, С.И. Крылова, А.П. Рудановского, В.И. Подольского, Ю.И. Сигидова, Н.А. Соколовой, А.М. Сонины и других авторов. Однако отдельные вопросы, связанные с формированием резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете, представлением и раскрытием существенной информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности, формированием и функционированием системы внутреннего контроля в организации, не получили должного теоретико-методического описания в нормативных актах и литературных источниках.

Целью научного исследования является изучение теоретических и практических проблем бухгалтерского учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края и разработка и обоснование основных направлений и конкретных рекомендаций по их совершенствованию.

Предметной областью научного исследования явились методические, организационно-экономические и практические аспекты бухгалтерского учета и внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях.

Объектом исследования явились сельскохозяйственные организации Краснодарского края и практика функционирования систем внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в этих организациях. Детализированные исследования проведены в крупных и средних сельскохозяйственных организациях: ФГУП «Кореновское» Россельхозакадемии

Кореновского района, ОАО «Нива Кубани» Брюховецкого района, ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» Тимашевского района.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых в области организации и функционирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности. Информационную базу исследования обеспечили законодательные акты Российской Федерации, нормативно-правовые документы Правительства РФ и Министерства финансов РФ в области бухгалтерского учета и аудита, методические материалы саморегулируемых аудиторских организаций, а также международные стандарты аудита.

В целях обеспечения достоверности результатов исследований, а также выводов и предложений по ним, использован системный комплексный подход к изучению учета и контроля расчетных операций. В работе использованы такие общенаучные методы исследований, как аналитический, монографический, экономико-статистический, абстрактно-логический, метод сравнения, методы бухгалтерского учета: документация, счета, двойная запись, оценка, инвентаризация, процедуры аудита: анкетирование, тестирование, инспектирование, повторное проведение.

Информационной базой исследования послужили данные Департамента регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю, Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность крупных и средних сельскохозяйственных организаций Краснодарского края, материалы, опубликованные в научно-методической литературе и периодических изданиях, материалы научно-практических конференций.

Научная новизна результатов исследования состоит в теоретическом обосновании и разработке методических рекомендаций по совершенствованию организации и функционирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности в сель-

скохозяйственных организациях. Элементы научного вклада, определяющие новизну, заключаются в следующем:

- разработана методика интегрально-экспертной оценки контрагентов, способствующая соблюдению принципа осмотрительности при оценке дебиторской задолженности посредством создания резерва по сомнительным долгам, а также повышению эффективности превентивного контроля потенциальных контрагентов;

- предложена методика расчета уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, учитывающая специфику отрасли, и применяемой существенности для дебиторской и кредиторской задолженности для включения в учетную политику сельскохозяйственных организаций с целью обеспечения информативности отчетности посредством расшифровки элементов значимых статей и прозрачности исправления ошибок;

- разработан организационно-методический механизм внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности, включающий мероприятия по превентивному и текущему контролю, способствующий снижению угрозы самоконтроля, риска существенного искажения и, тем самым, повышению достоверности информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Практическая значимость исследования состоит в возможности внедрения в организационно-управленческий механизм сельскохозяйственных организаций рациональной и эффективной системы внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности, позволяющей оперативно управлять денежными потоками и влиять на финансовое состояние организации; сократить число нарушений положений законодательства и внутрифирменных регламентов организации благодаря введению эффективной учетной политики и рационального контроля расчетных операций. Для каждой процедуры или методики, связанной с совершенствованием учетно-контрольного механизма дебиторской и кредиторской задолженности, разработан образец рабочего документа или фрагмент для включения в локальный нормативный акт сельскохозяйственной организации.

3.1 Исторические и нормативно-правовые этапы бухгалтерского учета и оценки дебиторской и кредиторской задолженности

Первые попытки развития теории учета расчетов относятся к XV–XVI вв., когда итальянский математик Лука Пачоли сформулировал цель учета: «это ведение своих дел в должном порядке и как следует, чтобы можно было без задержки получить всякие сведения, как относительно долгов, так и требований» [89]. При этом время и место происхождения факта хозяйственной жизни им не учитывалось. Учет был статичен. Дебитором и кредитором можно было признать только лицо, давшее на это согласие: «Нельзя никого считать должником без его ведома, даже если это и оказалось бы целесообразным. Нельзя считать никого верителем при известных условиях без его согласия» [76, С. 10].

В XVII в. впервые в счетах бухгалтерского учета была выделена группа счетов расчетов, показывающих дебиторскую и кредиторскую задолженность, – так называемые счета корреспондентов. До этого учет расчетов велся на счете «Капитал» (кредитора) и счете «Инвентарь» [81, С. 8]. В описании двойной записи стала господствовать персонификация. «Дебитор есть вещь денег или товаров, которые ты купил, занял или принял; или он есть тот, кто у тебя покупает, занимает или принимает. Кредитор есть тот человек, от кого покупаешь или принимаешь деньги или товары, или оно есть товары или деньги, которые ты продаешь, займы даешь или отдаешь...» [81, С. 9].

Первую попытку классификации расчетов провел Лука Пачоли: «купля обыкновенно может осуществляться девятью разными способами, а именно: или на наличные деньги; или в кредит; или на товар, последнее принято называть меной; или частью на деньги и частью на товар; или частью на деньги и частью в кредит; или частью на товар и частью в кредит; или с переводом на какую-либо фирму; или частью с переводом на фирму и частью в кредит; или, наконец, частью через фирму и частью товаром» [76]. С точки зрения источника покрытия задолженности за купленные товары, выделяются: деньги, коммерческий кредит, товары, цессия или банковский кредит, при этом предусматривается совмещение того или иного метода оплаты купленных товаров.

Всякий раз, определяя понятия, дебитор и кредитор, бухгалтеры исходили из того, что это определенного рода задолженность одной стороны перед другой и в зависимости от того, кто кому должен, стороны являются дебиторами или кредиторами. Поэтому более логичным считается определение дебиторов и кредиторов данное нидерландским бухгалтером Якобом Ван дер Шуером (1625 г.), который считал, что дебитор – это тот, кто имеет (владелец), кто получает или кому посылают, тот кто покупает, кому поставляют, продают или от кого надеются получить платеж, или наконец, тот, кто должен платить; кредитор – это тот, кто владеет (расходует), с кем рассчитываются, от кого получают, тот, с кем имеют дело, кто продает, поставляет, у кого покупают, тот, кому нужно платить [89, С. 30].

Исторический экскурс позволяет сформулировать следующее понятие дебиторов и кредиторов. Дебитор – это юридическое или физическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность перед организацией. Это может быть организация-покупатель, не оплатившая отгруженную или отпущенную ей продукцию и другие товары, рабочий или служащий, получивший аванс на командировку или на другие расходы и многие другие должники. Кредитором считается юридическое или физическое лицо, предоставляющее организации деньги или товары в кредит и имеющее право на последующее возмещение этих средств в денежной форме или путем обмена на другие товары либо услуги. В широком смысле к кредиторам относятся банки и другие кредитные учреждения, предприятия, отпускающие продукцию и товары с последующей оплатой (в пределах срока платежа), рабочие и служащие, которым начислена, но не выплачена заработная плата, налоговые органы в части начисленных, но не уплаченных налогов и приравненных к ним платежей [90].

Хозяйственная жизнь предприятия, с точки зрения ее правового регулирования, состоит из фактов возникновения, изменения и прекращения обязательств. Это, с одной стороны, обязательства предприятия перед своими агентами и корреспондентами, т.е. обязательства, в которых предприятие выступает в качестве пассивной стороны. Сюда относятся долги поставщикам по оплате приобретенных ценностей, задолженность государству по уплате налогов, невыплаченная заработная плата и т. д. С другой стороны, это обязательства агентов и корреспондентов перед предприняти-

ем, т.е. обязательства, в которых предприятие выступает активной стороной. Здесь можно назвать долги покупателей, обязательства работников по возмещению причиненного предприятию ущерба, задолженность государства по возмещению уплаченных налогов и сборов и т. п. В целом можно сказать, что каждый факт хозяйственной жизни предприятия характеризуется сложным комплексом обязательств, определяемых и объясняемых различными отраслями права, регулирующего экономическую жизнь общества – гражданским, налоговым, трудовым и т. д.

В своем первоначальном значении обязательства (*liabilities* – англ.) – это отношения, в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия, либо воздержаться от них. Аналогичное определение обязательства представлено в ст. 307 ГК.

Финансовые обязательства (*financial liability* – англ.) – это платежи предприятия, обусловленные его финансовыми и договорными отношениями. Финансовые обязательства предприятия возникают в регламентированных отношениях с бюджетом, внебюджетными фондами, банками и другими кредитными учреждениями, контрагентами по хозяйственным договорам, вышестоящими организациями, персоналом предприятия. Обязательства перед бюджетом включают платежи налогов на прибыль, имущество, добавленную стоимость и др. Финансовые обязательства предприятия перед внебюджетными фондами означают начисление взносов в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд обязательного медицинского страхования и платежи по ним. Финансовые обязательства предприятия перед банками и другими кредитными организациями состоят в возврате полученных кредитов и процентов за пользование ими, а также в оплате банковских услуг. Финансовые обязательства перед контрагентами по хозяйственным связям включают расчеты и платежи за поставленное сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, топливо и энергию, за выполненные работы и услуги при соблюдении условий соответствующих договоров. Обязательства перед вышестоящими организациями (материнской компанией или с холдингом) связаны с перечислением им средств для создания централизованных фондов и резервов. Финансовые обязательства предприятия перед персоналом предприятия включают осуществление оплаты труда в соответствии с трудовым законодатель-

ством и условиями оплаты труда на предприятии. И соответственно нарушение финансовых обязательств предприятия по объему или сроку выполнения влечет наступление ответственности в виде уплаты штрафов, пени и неустоек в пользу потерпевшей стороны.

Обязательства экономического субъекта как категорию можно оценивать с различных точек зрения. Так юридическая трактовка обязательства дана в Гражданском кодексе, где рассматривается суть «обязательства» в любой отрасли права.

В экономическом смысле обязательства представляют собой будущие потоки денежных средств, обусловленные кредитами, предоставленными и полученными хозяйствующими субъектами. При этом обязательства предприятия перед контрагентами необходимо рассматривать как статьи доходов, в том числе и величину дохода от получения беспроцентного кредита в виде кредиторской задолженности, а обязательства контрагентов перед предприятием как расходы. Так, Ф.В. Езерский считал, что всякая кредиторская задолженность должна отражаться по кредиту счета «Капитал», а дебиторская задолженность – по дебету счета «Капитал», тем самым, уменьшая реальную величину собственных средств предприятия [90].

С бухгалтерской точки зрения, обязательства представляют собой факт хозяйственной жизни, информация о котором служит основанием для совершения бухгалтерских записей по формированию обязательства предприятия.

В хозяйственной жизни состав обязательств, учитываемых в бухгалтерском учете, зависит от различных инструментов регулирующих ведение бухгалтерского учета. В зависимости от конкретной страны и принятой в ней системы регулирования бухгалтерского учета, в качестве таких инструментов могут выступать либо бухгалтерское законодательство, либо стандарты профессиональных организаций.

В соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных законом, в соответствии с требованиями, установленными законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Данный закон дает определение факта хозяйственной жизни: «...сделка, событие, опе-

рация, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств». Обязательство является объектом бухгалтерского учета как само по себе (статичная величина), так и как факт хозяйственной жизни в части возникновения, преобразования и прекращения (динамичная величина) [3].

К основным видам долговых обязательств относятся дебиторская и кредиторская задолженность. Появление той или иной задолженности является следствием отражения в учете факта хозяйственной жизни.

В бухгалтерском балансе обязательства отражаются как в активе, так и в пассиве. Так, в разделе «Оборотные активы» актива баланса отражается дебиторская задолженность покупателей, заказчиков и прочих дебиторов, а в IV и V разделе пассива баланса содержится информация о долгах предприятия имеющих краткосрочный и долгосрочный характер. В соответствии с действующими нормативными документами краткосрочной признается задолженность, срок остающийся до погашения которой не превышает 12 месяцев. Долгосрочная задолженность – это задолженность, срок погашения которой превышает 12 месяцев.

Понятие дебиторская или кредиторская задолженность представляет собой бухгалтерский показатель, отраженный предприятием в бухгалтерском учете как обязательство самого предприятия или контрагента, возникшее по тем или иным основаниям. В современном бухгалтерском учете отражаются и обобщаются не все обязательства, а лишь долговые, составляющие часть имущества и оборотного капитала организации. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности к ним относятся экономические обязательства хозяйствующего субъекта, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета.

В соответствии с «Принципами» МСФО (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) обязательства представляют собой текущую задолженность компании, возникающую из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из компании ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Обязательства могут быть юридически обязательными – суммы, уплачиваемые за товары и услуги, или

возникающими из деловой практики, обычая и желания поддерживать хорошие деловые отношения или действовать по справедливости – гарантийное обслуживание после истечения срока гарантии. Кроме того, обязательства могут быть:

- точно известны, т. е. уже в момент возникновения позволяют оценить и признать сумму, подлежащую возмещению;
- оцениваемые, когда в момент их возникновения их сумма неизвестна и определяется только приближенно расчетным путем.

Обязательство признается в балансе, по требованиям МСФО, если существует вероятность того, что в результате погашения текущего обязательства образуется отток ресурсов содержащих экономические выгоды, а величина этого погашения может быть надежно определена.

Для прекращения обязательств необходимы основания, которые многочисленны и многообразны. Наиболее распространённые из них: реорганизация юридического лица, уменьшение уставного капитала акционерного общества, прекращение поручительства. Кроме того, прекращение обязательств по требованию одной из сторон допускается только в случаях, предусмотренных законом или договором. Обязательство прекращается полностью или частично по основаниям, предусмотренным Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором.

Прекращение обязательства наступает вследствие одностороннего отказа от его исполнения и расторжения договора, если такие действия совершены с предписаниями законодательства. Это и есть прекращение обязательства по требованию одной из сторон.

Исполнение обязательства – наиболее распространённый и нормальный способ его прекращения. Однако обязательство прекращает только надлежащее исполнение, т. е. такое исполнение, которое соответствует условиям обязательства и требованиям закона. При поступлении сырья, материалов, получатель в лице предприятия расписывается в документе, который остаётся у поставщика; при завершении строительных работ или других услуг составляется акт их приёмки, который остаётся у каждой из сторон.

С прекращением обязательства оно утрачивает свою правовую силу и по общему правилу прекращаются правовые отношения между участниками обязательства.

Статья 196 ГК РФ устанавливает по невыполненным договорным обязательствам срок исковой давности, равный трем годам. По истечении срока исковой давности предприятие обязано списать дебиторскую задолженность в разряд безнадежных долгов и отразить в своем бухгалтерском учете как прочие расходы. Согласно налоговому законодательству данные расходы уменьшают налогооблагаемую базу по прибыли. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность, списанная на убытки по истечении срока исковой давности, продолжает числиться на забалансовом счете еще в течение пяти лет. Она должна периодически отслеживаться на предмет возможности получения долга. При возврате долга суммы задолженности относятся на прочие доходы, которые учитываются при расчете базы по налогу на прибыль.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними, или отвлечении средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [132].

Дебиторская задолженность (*receivables* – амер.; *debt, debtors* – англ.; *Aupenstande* – нем.) организации-кредитора относится к ее долгосрочным или (краткосрочным) текущим активам. Со временем она должна быть компенсирована, то есть, оплачена организации денежными средствами или поставкой товаров. Отражение дебиторской задолженности в бухгалтерском учете выражено как имущество организации. Это обосновано тем, что право организации на получение определенной денежной суммы, товара или услуги с должника является имущественным правом, а имущественные права в силу ст. 128 ГК являются одним из видов имущества.

Емкое определение дебиторской задолженности дает Н.П. Кондраков: «Под дебиторской задолженностью понимают задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации (задолженность покупателей за купленную продукцию, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы)» [60]. Однако данное определение

позволяет говорить о дебиторской задолженности как о категории обязательства. В данной ситуации дебиторскую задолженность необходимо рассматривать не только как вид обязательств, но и как вид активов предприятия. Актив предприятия включает в себя имущество, имущественные блага или имущественные права субъекта, имеющие стоимостную оценку и связанные с юридическими правами, включающими и право на владение. Соответственно будущая экономическая выгода, заключенная в данном активе, представляет собой потенциальный прямой или косвенный вклад в общий поток денежных средств предприятия.

Исходя из выше сказанного, и трактовки дебиторской задолженности данной Н.П. Кондраковым, под дебиторской задолженностью необходимо понимать «задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации, представляющую собой будущую экономическую выгоду, воплощенную в активе связанную с юридическими правами, в том числе и с правами на владение». Исходя из предложенного определения, дебиторская задолженность как актив должна удовлетворять следующим требованиям:

- воплощать будущую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно обеспечивать прирост денежных средств предприятия;
- представлять собой ресурсы, которыми управляет предприятие, при условии, что право на выгоду законодательно оправдано либо имеет юридическое доказательство возможности получения выгоды.

Наиболее распространенный вид дебиторов – это покупатели и заказчики, не оплатившие отгруженную или отпущенную им продукцию. В российском бухгалтерском учете расчеты с покупателями и заказчиками отражают на одноименном счете 62.

Кроме того, дебиторская задолженность может иметь сформирована на следующих счетах:

60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (в части авансов выданных;

68 «Расчеты по налогам и сборам» (в части авансовых платежей, сумм, причитающихся к возмещению, или переплаты);

69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» (в части авансовых платежей, сумм, причитающихся к возмещению, или переплаты);

71 «Расчеты с подотчетными лицами»;

73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;

75 «Расчеты с учредителями» (в части задолженности по вкладам в уставный капитал или при выкупе акций, долей);

76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»;

79 «Внутрихозяйственные расчеты».

Для прочих счетов раздела VI «Расчета» Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности дебетовое сальдо является нетипичным и свидетельствует о нарушениях.

При рассмотрении величины дебиторской задолженности необходимо учитывать влияние различных факторов, которые можно объединить условно в две группы:

- внутренние факторы: состояние контроля на предприятии за дебиторской задолженностью; виды и формы расчетов (использование расчетов гарантирующих сокращение размера дебиторской задолженности); кредитная политика предприятия (неправильное установление сроков и условий предоставления кредитов, не предоставление скидок за досрочное погашение);

- внешние факторы: экономическая ситуация в стране (спад в производстве приводит к увеличению дебиторской задолженности); эффективная денежно-кредитная политика государства (ограничения в эмиссии приводят к затруднению расчетов); инфляция (приводит к намеренному оттягиванию сроков оплаты со стороны дебиторов, поскольку чем больше срок уплаты, тем меньше величина долга); состояние расчетов в стране (кризис неплатежей приводит к росту дебиторской задолженности).

В российском бухгалтерском учете в состав дебиторской задолженности не включены такие показатели, как выданные займы другим хозяйствующим субъектам и иным физическим лицам, в том числе обеспеченные векселями, которые в соответствии с планом счетов учитываются в качестве финансовых вложений на счете 58 «Финансовые вложения», хотя по своей экономической сути это такая же дебиторская задолженность, возникшая только при осуществлении неторговых операций. Таким образом, следует считать оправданным отражение расчетов по выданным кредитам и займам в структуре дебиторской задолженности.

В соответствии с МСФО, дебиторскую задолженность предприятия можно разделить на торговую, т. е. возникшую в результате операций по продаже продукции, товаров, услуг, и неторговую, возникшую в результате прочих операций. К торговой дебиторской задолженности «... относятся счета к получению (accounts receivable) – обычная задолженность покупателей за приобретенную продукцию, и векселя к получению (notes receivable) – задолженность покупателей, оформленная письменным обязательством оплатить счет» [41]. К неторговой дебиторской задолженности относятся «... векселя к получению, возникшие в результате неторговых операций (non-trade notes receivable), проценты к получению (interest receivable), дивиденды к получению (dividends receivable), авансы, выданные работникам предприятия (advances to employees)» [131]. Данная классификация позволяет четко разделить величину дебиторской задолженности возникшей при расчетах с покупателями, как в денежной, так и не денежной форме оплаты, от иных видов дебиторской задолженности не связанных с осуществлением основного вида деятельности.

Дебиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, в том числе, может быть продана, а также списана как нерелевантная для взыскания.

Выдающийся русский бухгалтер Л.И. Гомберг, с точки зрения реальности погашения, разделял дебиторскую задолженность на четыре группы:

а) безусловно надежные долги (суммы, которые следует отчислять в резерв на покрытие сомнительных долгов);

б) долги, в погашении которых нет уверенности (они должны быть показаны в активе баланса в размере 80 % общей суммы);

в) сомнительные долги (подлежащие включению в баланс в размере 50 % общей суммы);

г) безнадежные долги (такие долги, которые подлежат немедленному отнесению на счет «Убытки и прибыли») [90].

В современном гражданском законодательстве дебиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, в том числе зачетом, может быть продана, а также списана как нерелевантная для взыскания. Рассмотрим эти случаи подробнее:

1) возникшая дебиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, причем как лично должником, так и третьим лицом по его поручению;

2) право требования, принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона. Отношения сторон по уступке права требования регулируются главой 24 ГК РФ.

Для перехода прав кредитора к другому лицу не требуется согласия должника, за исключением случаев, когда получение такого согласия предусмотрено законом или договором сторон (п. 2 ст. 382 ГК РФ). Должник должен быть лишь письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу. Это правило обусловлено тем, что в противном случае новый кредитор рискует не получить сумму долга, если до предъявления своих требований должнику последний исполнит свои обязательства перед первоначальным кредитором. Если же должник не был письменно уведомлен о состоявшемся переходе прав кредитора к другому лицу и исполнил свои обязательства перед первоначальным кредитором, то такое исполнение обязательства признается исполнением надлежащему кредитору. Если передача имущественного права третьему лицу произошла на безвозмездной основе, то она признается договором дарения (ст. 572 ГК РФ). Однако, как правило, право требования передается новому кредитору на возмездной основе, т. е. дебиторская задолженность продается;

3) списание в связи с истечением срока исковой давности либо вследствие невозможности исполнения обязательства производится по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации.

Течение срока исковой давности прерывается предъявлением иска в установленном порядке, а также совершением обязанным лицом действий, свидетельствующих о признании долга (ст. 203 ГК РФ). После перерыва течение срока исковой давности начинается заново, причем время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок.

Гражданское законодательство не предусматривает, какие именно действия должника свидетельствуют о признании им долга. Поэтому действиями, свидетельствующими о признании такого долга, могут быть и его

частичная оплата, и письменное подтверждение признания наличия задолженности, и соглашение о реструктуризации долга, и т. п. При этом срок исковой давности прерывается каждый раз, как только обязанное лицо совершило вышеназванные действия, и без какого-либо ограничения.

Таким образом, организациям следует осмотрительно подходить к учету сумм безнадежных долгов в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, поскольку при наличии определенных условий (актов сверки, подтверждающих задолженность дебиторов, частичных платежей, наличия претензионных писем, решений судебных органов и пр.) течение срока исковой давности начинается заново.

Кредиторская задолженность (*creditor indebtedness* – англ.) – это сумма долгов одного предприятия другим юридическим или физическим лицам. Она возникает вследствие несовпадения времени оплаты за товар или услуги с момента перехода права собственности на них либо незаконченных расчетов по взаимным обязательствам [135].

В отличие от дебиторской задолженности предприятие в этом случае использует в своем обороте не принадлежащие ему средства и не оплаченные им суммы долговых обязательств, отчего имеет определенные экономические преимущества.

Одно из наиболее полных толкований кредиторской задолженности дал профессор Стенфордского университета Джон Кеннинг, который определил, что кредиторская задолженность есть «услуга, оцениваемая в деньгах, которую в соответствии с действующим законом и по справедливости держатель активов должен оплатить ... другому лицу или группе лиц» [131].

В соответствии с GAAP США (Положение о концепциях финансового учета (SFAS 6)) кредиторская задолженность – это «вероятное будущее сокращение дохода, связанное с предстоящей передачей активов (или) оказанием услуг другим хозяйствующим единицам и обусловленное имеющимися долговыми обязательствами, возникшими в результате предшествующих операций или событий» [131].

В МСФО (IAS 37) дается более конкретная формулировка кредиторской задолженности, которая определяется, как «обязательство оплатить товары и услуги, которые были получены или поставлены и на которые либо выставлены счета-фактуры, либо они формально согласованны с поставщиком» [133].

Проанализировав определения кредиторской задолженности, предложенные различными ведущими как российскими, так и зарубежными авторами необходимо отметить односторонность предложенных трактовок, которая заключается в упоре на задолженность, возникшую в результате операций с поставщиками. В этой связи мы считаем необходимым, расширить трактовку такой категории как кредиторская задолженность исходя из различных фактов хозяйственной деятельности предприятия, а также исходя из требований как РСБ, так и МСФО и GAAP. Таким образом, кредиторская задолженность – это обязательства предприятия, возникшие в результате прошлых событий, связанных как с поставкой товаров или услуг, так и с текущим осуществлением деятельности, перед юридическими и физическими лицами, в результате которых ожидается отток финансовых ресурсов предприятия содержащих экономическую выгоду.

В своей работе Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда выделяют ряд свойств обязательств позволяющих рассматривать их как кредиторскую задолженность:

«1) обязательство должно иметь место в настоящем и являться следствием прошлых фактов хозяйственной жизни (к таким фактам хозяйственной жизни может быть отнесено приобретение товаров, выполнение работ, услуг по заказу предприятия, выплаты по причинению ущерба и иные расходы по которым предприятие несет ответственность);

2) обязательства выступают в качестве кредиторской задолженности, если они связаны с необходимостью будущих платежей с целью сохранения хозяйственных связей предприятия (в основном это касается расчетов с поставщиками и подрядчиками);

3) обязательство практически должно быть выполнено с неизбежностью (любое обязательство имеет стоимостную оценку и рано или поздно оно будет выполнено либо в сроки, предусмотренные заключенным договором, либо в сроки, предусмотренные периодом исковой давности);

4) срок выполнения обязательства должен быть определен, хотя точная дата может быть неизвестна (срок обязательства может быть изменен в сторону продления путем установления новых сроков платежа, выдачей новых обязательств или обязательство может быть конвертировано в акции предприятия);

5) субъект, в отношении которого возникло долговое обязательство, должен быть идентифицируемым как отдельное лицо или группа лиц. Однако предприятие, принявшее на себя обязательство, в момент регистрации этого обязательства как кредиторской задолженности может его не идентифицировать» [95].

По сути, кредиторская задолженность – это кредит, полученный от поставщиков и подрядчиков, контрагентов без требования незамедлительной оплаты. Преимущество такого кредита заключается в его автоматизме, простоте и оперативности получения.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это часть имущества организации, представленная, как правило, денежными средствами, товарно-материальными ценностями. Таким образом, предприятие владеет и пользуется кредиторской задолженностью, однако предприятие обязано вернуть ее кредиторам, которые имеют права требования на нее.

Рассмотрим порядок прекращения кредиторской задолженности: она может быть прекращена исполнением обязательства, в том числе зачетом, а также списана как не востребованная:

1) аналогично дебиторской, возникающая кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, причем как лично должником, так и третьим лицом по его поручению;

2) списание сумм не востребованной кредиторской и депонентской задолженности, по которой истек срок исковой давности, производится по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации. При этом суммы списанной кредиторской и депонентской задолженности относятся у коммерческой организации на финансовые результаты, а у некоммерческой организации на увеличение доходов. Кредиторская задолженность предприятия более благоприятная, так как это сумма его долга организации по договорным обязательствам [60]. Она тоже списывается по истечению исковой давности и считается прочим доходом организации.

В составе кредиторской задолженности выделяется задолженность организации: а) перед поставщиками и подрядчиками (кредитовые остатки по состоянию на отчетную дату по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и под-

рядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»); б) перед персоналом организации (кредитовый остаток по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»); в) перед государственными внебюджетными фондами (кредитовый остаток по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению») по принадлежности сумм единого социального налога, страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; г) перед бюджетом (кредитовый остаток по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»); д) по полученным займам и кредитам (кредитовые остатки по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»); е) перед прочими кредиторами (кредитовые остатки по прочим счетам – 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»).

Наиболее оптимальным вариантом классификации кредиторской задолженности для целей отражения в отчетности нам представляется классификация по направлениям деятельности предприятия:

- текущая задолженность. К данной категории относится задолженность по оплате за приобретенные товары, работы и услуги; по оплате труда; по выплате дивидендов и процентов; по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и сборам;

- инвестиционная задолженность. Данная категория задолженности должна охватывать расчеты, возникающие при проведении инвестиционных операций, связанных с формированием оборотных и внеоборотных активов хозяйствующего субъекта;

- финансовая задолженность, включающая кредиторскую задолженность по погашению краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов, выплате процентов по кредитам и займам, задолженность по финансовой аренде, и по иным финансовым инструментам.

Деление кредиторской задолженности по направлениям деятельности позволяет наиболее эффективно организовать систему управления расчетов предприятия, поскольку создает условия для формирования соответствующих центров ответственности. В частности, по текущей деятельности появляется возможность формировать – центр затрат, по финансовой деятельности – центр доходов.

Если кредитор по наступлению сроков исполнения не обращается к организации-дебитору с требованием долгов, кредиторская задолженность остается в распоряжении дебитора, и он может либо вернуть кредитору долги по собственной инициативе, либо использовать не востребованные средства в составе своего имущества. Невозврат долга влечет за собой применение к должнику определенных имущественных санкций: взыскание неустойки, предусмотренной договором; штрафов, установленных законом; процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие их неравномерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате. Кредиторы могут взыскать с дебитора и убытки, причиненные им несвоевременным возвратом или невозвратом долгов: по общему правилу убытки возмещаются в части, не покрытой неустойки или процентами, взыскиваемыми за пользование чужими денежными средствами. Невозврат долгов может привести к обращению в арбитражный суд о несостоятельности (банкротстве) организации-дебитора.

Если предприятие-дебитор не принимает никаких мер по добровольному возврату долгов, у кредиторов остается возможность принудительного взыскания, которое в зависимости от характера кредиторской задолженности проводится: в судебном порядке или во внесудебном порядке.

Во внесудебном (беспорном) порядке взыскивается кредиторская задолженность по платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Беспорность и оперативность взыскания задолженности оформляется уполномоченными органами посредством инкассовых поручений и выставления их на счет предприятия-дебитора и обслуживающий коммерческий банк. Кроме того, наличие кредиторской задолженности по налогам и иным обязательным платежам влечет за собой применение к налогоплательщику финансовых санкций.

Взыскание недоимок по налогам и другим обязательным платежам во внесудебном (беспорном) порядке представляет собой способ защиты интересов государства в бюджетной сфере. Рассматривая порядок взыскания недоимок по налогам и другим обязательным платежам необходимо учитывать срок исковой давности по данным видам обязательств. Так, в отношении недоимок, штрафов и иных финансовых санкции по обязатель-

ным платежам во внебюджетные фонды сроки исковой давности: для физических лиц – три года, для юридических лиц – шесть лет.

Обязательства можно классифицировать как с точки зрения их отражения в отчетности, так и точки зрения сущности самих обязательств.

По способу представления в балансе обязательства можно разделить на:

- текущие (краткосрочные) обязательства (current liabilities).

В соответствии с американскими стандартами учета (GAAP) – это обязательства, погашение которых предположительно потребует исполнения текущих активов или создания новых краткосрочных обязательств. В соответствии с МСФО (IAS) 37 обязательства являются текущими, если ожидается, что они будут погашены в течение нормального операционного цикла предприятия, либо они будут погашены в течение 12 месяцев с даты составления баланса. В соответствии с МСФО (IAS) 1 обязательство является краткосрочным при условии, что его предполагается погасить в рамках обычного операционного цикла предприятия; оно предназначено для целей продажи и подлежит погашению в течение двенадцати месяцев после отчетной даты. К категории краткосрочных обязательств относятся кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, начисления работникам и иные операционные затраты, даже если они будут погашаться в срок более двенадцати месяцев с даты составления баланса;

- нетекущие (долгосрочные) обязательства (non-current liabilities) – все остальные обязательства, часть долгосрочной задолженности, срок погашения которой наступает в течение года с даты составления баланса и для погашения которой зарезервированы средства.

С точки зрения сущности обязательств, в американских стандартах выделяют:

- обязательства, связанные с ведением операций в течение операционного цикла – задолженность по оплате за материалы, работы и услуги, полученные авансы, задолженность по заработной плате, арендной плате и др.;

- обязательства, погашение которых предполагается в течение 12 месяцев с даты составления баланса – краткосрочная задолженность по приобретенным необоротным активам, долгосрочные обязательства, срок погашения которых наступает в течение 12 месяцев с даты составления баланса;

- оценочные или начисленные суммы, которые предположительно потребуются для погашения затрат в течение года по известным обязательствам – компенсации за отпуск [132].

В МСФО (IAS) 37 по сущности обязательства делятся на:

- стандартные (традиционные) обязательства – возникают в результате устоявшейся практической деятельности предприятия. В структуре стандартных обязательств принято выделять юридические (правовые) обязательства – вытекают из условий договора (прямо или косвенно), требований законодательства, и начисленные обязательства – возникают при начислении расходов, которые представляют собой понесенные, но не оплаченные расходы;

- резервы (*provisions* – англ.) – это обязательства, для которых существует временная неопределенность или неопределенность в сумме обязательства. Резервы начисляются в учете и отражаются в отчетности как краткосрочные или долгосрочные обязательства в зависимости от срока погашения. Резервы являются обязательствами, которые необходимо четко отделять от кредиторской задолженности и других обязательств. В соответствии с МСФО (IAS) 37 резерв признается при выполнении следующих условий: компания имеет текущее обязательство (стандартное или юридическое) в результате прошлого события; вероятно, что выбытие ресурсов, заключающих экономические выгоды, потребуется для погашения обязательства; может быть сделана надежная оценка суммы обязательства. В определении резерва сказано, что он создается с неопределенной суммой, но без оценки невозможно признать какую-либо статью в балансе предприятия, поэтому в МСФО (IAS) 37 установлено, что «сумма, признанная в качестве резерва, должна представлять собой наилучшую оценку затрат, необходимых для погашения текущего обязательства на отчетную дату». В качестве наилучшей оценки должна выступать сумма, которую компания должна будет уплатить для погашения обязательства на отчетную дату;

- условное обязательство (*contingent liability* – англ.) – возникает из прошлых событий, но реальность его существования будет подтверждена наступлением или ненаступлением определенных событий в будущем, возможности предприятия, влиять на которые существенно ограничены или вовсе отсутствуют. Предприятие не имеет права признавать условные

обязательства в своей финансовой отчетности, но обязано раскрыть структуру условных обязательств в примечаниях к финансовой отчетности, за исключением тех случаев, когда выбытие ресурсов, заключающих экономические выгоды маловероятно [39].

В ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», вступившем в силу с 1 января 2011 г., применена новая терминология. В нем не фигурирует использовавшееся ранее базовое понятие «условный факт хозяйственной деятельности».

Оценочное обязательство в соответствии с ПБУ 8/2010 – обязательство с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения. Оно может возникнуть из норм законодательных и иных нормативных правовых актов, судебных решений, договоров либо в результате действий организации [133].

Условные обязательства (условные активы) возникают вследствие прошлых событий хозяйственной жизни организации, когда существование обязательства (актива) обусловлено наступлением (ненаступлением) неопределенных событий, не контролируемых организацией. К условным обязательствам относится также существующее на отчетную дату оценочное обязательство, не признанное в бухгалтерском учете вследствие невыполнения предусмотренных ПБУ 8/2010 условий.

Условные обязательства и условные активы в бухгалтерском учете не признаются. Информация о них раскрывается в бухгалтерской отчетности, если есть вероятность уменьшения (поступления) экономических выгод (п. 25, 27 ПБУ 8/2010).

Оценочные обязательства (в отличие от условных обязательств и активов) в бухучете признаются. Для этого необходимо одновременное соблюдение следующих условий:

- у организации имеется обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой нельзя избежать;
- уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно;
- величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Таким образом, оценочное обязательство характеризуется тем, что организация не может от него уклониться. При сомнении в неизбежности уменьшения экономических выгод организация признает оценочное обяза-

тельство, если придет к заключению (можно привлечь экспертов), что обязанность скорее существует, чем нет [11].

Положение, кроме того, содержит нормы, устанавливающие порядок определения и изменения величины оценочного обязательства, а также его списания.

Оценочные обязательства отражаются на счете учета резервов предстоящих расходов. При признании величина такого обязательства относится на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы либо включается в стоимость актива (в зависимости от характера обязательства).

С точки зрения оценки обязательств, на величину дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности влияют следующие факторы:

- стоимость возникновения (по гражданско-правовому или иному договору, для внутрихозяйственной задолженности – согласно организационно-распорядительной документации организации, для налогов и сборов – в соответствии с требованиями действующего законодательства, актами исполнительных органов – ФНС, фондов социального страхования и обеспечения);

- курс Банка России на отчетную дату – для задолженности в иностранной валюте;

- величина созданного резерва и результаты его инвентаризации на отчетную дату;

- дисконтирование;

- встречное возмещение.

Если первые три фактора достаточно полно урегулированы в гражданском, бухгалтерском и налоговом законодательстве, то дисконтирование – достаточно новое понятие, применяемое в оценке обязательств в российской бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Необходимо отметить, что согласно «старому» ПБУ 8/01 «Условные акты хозяйственной деятельности», дисконтирование применялось в связи с инфляционными ожиданиями, если организация предполагала существенное изменение покупательной способности валюты Российской Федерации в будущие отчетные периоды (нужно воздать ПБУ 8/01 должное: оно впервые ввело в учетную практику процедуру дисконтирования).

Такой подход не соответствовал международным стандартам. В МСФО (IAS) 37 (§45–47) сказано: чем меньше срок для погашения суммы оценочного обязательства, тем оно обременительнее. С позиций предстоящего выбытия денежных средств фактор времени носит название временной стоимости денег. При существенном влиянии такой стоимости сумма оценочного обязательства подлежит дисконтированию. Ставка дисконта должна отражать текущие рыночные оценки временной стоимости денег [133]. ПБУ 8/2010 исходит именно из этих оснований.

В новом ПБУ 8/2010 четко определено, что если предполагаемый срок исполнения оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты (или меньший срок, установленный организацией в учетной политике), то такое оценочное обязательство оценивается по стоимости, определяемой путем дисконтирования его величины (п. 20) [11].

Применяемая компанией ставка дисконтирования должна отражать существующие на финансовом рынке условия (включая инфляцию), а также риски, специфичные для обязательства, лежащего в основе признаваемого оценочного обязательства. Дисконтированная стоимость оценочного обязательства именуется приведенной. Таким образом, дисконтирование обязательно, если предполагаемый срок исполнения оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты (п. 20 ПБУ 8/2010).

Значит, долгосрочные резервы, сформированные на 31 декабря 2010 года, с 2011 года подлежат дисконтированию в обязательном порядке.

Новое ПБУ не дает прямого ответа на вопрос, следует ли отражать дисконтирование в промежуточной (месячной или квартальной) бухгалтерской отчетности. Но постепенное увеличение прочих расходов в течение года может быть предпочтительнее их единовременного признания в конце года – например, если компания выплачивает промежуточные дивиденды. Однако в пункте 20 ПБУ 8/2010 сказано, что увеличение величины оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости производится на последующие отчетные даты по мере приближения срока его исполнения. Отчетной датой в целях бухгалтерского учета является последний день каждого календарного месяца.

Отметим, что в разделе IV «Долгосрочные обязательства» Бухгалтерского баланса предусмотрена строка «Резервы под условные обязатель-

ства» (код 1430). Эта формулировка была принята еще в период действия ПБУ 8/01. Теперь (в отчетности с 2011 года) по указанной строке подлежат отражению долгосрочные резервы под оценочные обязательства, и притом по приведенной стоимости.

Относительно встречного возмещения, теперь в пункте 19 ПБУ 8/2010 предписан следующий порядок. Если у организации имеется уверенность в поступлении экономических выгод по встречным требованиям или требованиям к другим лицам при исполнении организацией соответствующего принятого к бухгалтерскому учету оценочного обязательства, такие требования признаются в бухгалтерском учете в качестве самостоятельного актива. В балансе величина признанного оценочного обязательства не уменьшается на величину такого актива. А вот в Отчете о прибылях и убытках (с 2013 г. Отчете о финансовых результатах) расходы, отражаемые при признании оценочных обязательств, показываются за вычетом доходов от встречных требований.

Издание ПБУ 8/2010 преследовало цель дальнейшего сближения российских стандартов с международными. В основном, соответствие МСФО (IAS) 37 было достигнуто.

3.2 Инструментарий внутреннего и внешнего контроля расчетов с дебиторами и кредиторами

Дебиторская и кредиторская задолженность являются объектами пристального внимания органов внутреннего и внешнего контроля в силу следующих обстоятельств:

1) средства в расчетах и обязательства являются составными частями бухгалтерского баланса и пояснений к нему, поэтому от достоверности сумм задолженности, представленных и раскрытых в отчетности, зависит принятие решений квалифицированными пользователями финансовой информации о финансовом состоянии и платежеспособности организации;

2) оперативная, точная и полная информация о наличии и движении дебиторской и кредиторской задолженности является эффективным ин-

струментом планирования денежных потоков, в т. ч. для рассмотрения вопроса о необходимости заимствования;

3) сделки с «аффилированными» контрагентами и «подставными» фирмами являются одной из важнейших проблем российской экономики, так как через выведение сумм по бестоварным сделкам наносят ущерб собственникам организации, а также вызывают недополучение доходов бюджета посредством необоснованного возмещения НДС и уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (ЕСХН, УСН) за счет отражения нецелевых расходов.

Необходимость решения этих проблем обусловила пять основных задач контроля дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 12):

1) определение факторов, способствующих появлению ошибок или совершению преднамеренных действий в бухгалтерском и налоговом учете фактов хозяйственной жизни, связанных с возникновением, наличием и движением дебиторской и кредиторской задолженности [39, С. 146];

2) выявление или исключение расхождения данных между организацией и ее контрагентами (третьими лицами);

3) проверка документального обоснования отражения возникновения и исполнения обязательств и связанных с ними налогов и сборов в учете;

4) контроль экономической целесообразности отдельных расчетных операций путем выявления взаимосвязанных, недобросовестных либо недееспособных контрагентов;

5) проверка представления и раскрытия информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Очевидно, что только решение всех данных задач в совокупности, теми или иными способами, будет способствовать эффективному контролю дебиторской и кредиторской задолженности и повышению достоверности финансовой отчетности в аспекте данных статей.

Однако, как свидетельствуют данные таблицы, ни один из видов контроля, кроме внешнего аудита, не предполагает обязательность осуществления всего комплекса процедур проверки и профилактики нарушений.

Таблица 12 – Инструменты проверки расчетных операций, характерные для внутреннего и внешнего контроля

	Внутренний контроль		Аудит		Налоговый контроль	
	название процедуры	нормативно-правовое регулирование	название процедуры	нормативно-правовое регулирование	название процедуры	нормативно-правовое регулирование
Задачи контроля						
Оценка состояния системы внутреннего контроля, выявление предпосылок существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности	не предусмотрены		тестирование системы внутреннего контроля; аналитические процедуры	ФПСАД 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности»; ФПСАД 20 «Аналитические процедуры» (утв. постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696)	не предусмотрены	
Сопоставление данных организации и контрагента	инвентаризация	Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»	запрос; подтверждение	ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства» (утв. приказом Минфина РФ от 16 августа 2011 г. № 99н); ФПСАД 18 «Получение аудитором подтверждающей информации из внешних источников» (утв. постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696)	встречная проверка	глава 14 НК РФ
Проверка документального обоснования отражения возникновения и исполнения обязательств и связанных с ними налогов и сборов в учете	инвентаризация	Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»	инспектирование	ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства» (утв. приказом Минфина РФ от 16 августа 2011 г. № 99н)	истребование документов, выемка	глава 14 НК РФ

Окончание таблицы 12

Задачи контроля	Внутренний контроль		Аудит		Налоговый контроль	
	название процедуры	нормативно-правовое регулирование	название процедуры	нормативно-правовое регулирование	название процедуры	нормативно-правовое регулирование
Задачи контроля						
Выявление взаимосвязанных, недобросовестных либо недееспособных контрагентов	не предусмотрены		инспектирование, аналитические процедуры	ФПСАД 9 «Связанные стороны»; ФПСАД 20 «Аналитические процедуры» (утв. постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696)	проверка контролируемых сделок; метод сопоставимых рыночных цен; метод определения интервала рентабельности; симметричные корректировки	глава 14.5 НК РФ
Проверка представления и раскрытия информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности	не предусмотрены		инспектирование; повторное проведение; аналитические процедуры	ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства» (утв. приказом Минфина РФ от 16 августа 2011 г. № 99н)	не предусмотрены	

Наиболее характерными внутренними контролерами сельскохозяйственных организаций являются работники бухгалтерии (финансовых отделов), службы внутреннего контроля (внутренний аудит, ревизионная комиссия, инвентаризационное бюро). Очевидно, что инструментарий такого контроля, как правило, ограничивается инвентаризацией, регламентированной Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств.

Инвентаризация обязательств является одним из основных аспектов контрольной функции системы бухгалтерского учета. Контроль за состоянием расчетов способствует повышению ответственности за соблюдением платежной дисциплины, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, улучшению взаиморасчетов по заключенным договорам и своевременности поставок по ним. Выверка расчетов способствует уточнению сроков платежей, устраняет необходимость уплаты пеней, неустоек, штрафов при наличии кредиторской задолженности [11, С. 110].

В соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств организацией ежегодно должна проводиться инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности. В связи со спецификой деятельности у организации может возникнуть необходимость и в другой периодичности проведения инвентаризации. Ее порядок и сроки проведения предусматриваются в учетной политике. По нашему мнению, инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности целесообразно проводить ежеквартально, но не реже одного раза за полугодие.

Основные задачи инвентаризации финансовых обязательств:

1) инвентаризация проводится для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности организации (реального состояния расчетов). За искажение данных бухгалтерской отчетности организация может быть привлечена к административной ответственности согласно ст. 15.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ);

2) инвентаризация необходима для списания задолженности с истекшим сроком исковой давности. Несвоевременное списание может привести к негативным налоговым последствиям либо к искажению бухгалтерской отчетности. Суммы кредиторской и дебиторской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обяза-

тельству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся на финансовые результаты. Согласно ст. 196 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) общий срок исковой давности составляет три года. Для отдельных видов требований законом могут устанавливаться специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком (ст. 197 ГК РФ);

3) инвентаризация необходима для выявления просроченной задолженности и задолженности нереальной для взыскания с целью принятия мер к взысканию задолженности с должников либо к списанию ее с учета.

Для проведения инвентаризации в организации создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. При большом объеме работ для одновременной инвентаризации имущества и финансовых обязательств – рабочие инвентаризационные комиссии. Если объем работ не существенен и в организации есть ревизионная комиссия, то обязанности по проведению инвентаризации могут быть возложены на нее.

Персональный состав постоянно действующих и рабочих инвентаризационных комиссий утверждает руководитель организации. Документ о составе комиссии регистрируют в книге контроля за выполнением приказов о проведении инвентаризации. Разработанная форма приказа о назначении инвентаризационной комиссии должна содержать следующие данные:

- 1) председатель и члены комиссии;
- 2) имущество и обязательства, подлежащие инвентаризации;
- 3) дата начала и окончания инвентаризации;
- 4) причина ее проведения;
- 5) сроки представления в бухгалтерию материалов по итогам проведения.

В инвентаризационную комиссию обычно включаются представители администрации организации, работники бухгалтерии, другие специалисты (инженеры, товароведы, техники и т. д.), а также представители службы внутреннего аудита организации. Отметим, что отсутствие хотя бы одного члена утвержденного состава комиссии при проведении инвентаризации служит основанием для признания ее результатов недействительными. К составу рабочей комиссии по инвентаризации финансовых обязательств,

исходя из специфики, предъявляются особые требования. Необходима соответствующая квалификация специалистов для того, чтобы оценить реальное положение дел по расчетам с контрагентами, поэтому обоснованно в инвентаризационную комиссию включить помимо бухгалтеров и аудиторов также юристов и экономистов, поскольку членам комиссии необходимо знать правовой режим дебиторской и кредиторской задолженности.

Перед началом инвентаризации расчетов с дебиторами (кредиторами) бухгалтерия организации сверяет взаиморасчеты с контрагентами – наличие актов сверки расчетов значительно снизит объем работы инвентаризационной комиссии. При этом форма названного акта разрабатывается организацией самостоятельно. Акт сверки оформляется по каждому дебитору (кредитору) в двух экземплярах.

Первый экземпляр остается в бухгалтерии, а второй направляется дебитору (кредитору), с которым производилась сверка. Данный момент в подготовке к инвентаризации является весьма важным, поскольку согласно п. 73 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. Правомерно считать, если в бухгалтерском учете организации по каким-либо причинам будут отражены не все хозяйственные операции, связанные с выполнением сторонами своих обязательств по заключенным договорам, или же данные обязательства у контрагентов будут отражены в различных суммах, то при проведении сверки организация вправе настаивать на правильности своих записей и ей не обязательно приводить свои данные в соответствие с данными поставщика (подрядчика).

Только если по итогам сверки неправильность данных будет доказана другой стороной и с этим согласится сама организация, бухгалтерские записи могут быть приведены в соответствие с реально оказанными объемами услуг (выполненных работ, поставленной продукции) при условии наличия правильно оформленных первичных учетных документов. Только лишь на основании одного акта сверки, без наличия таких документов организация не вправе производить дополнительные или сторнировочные записи.

В этом и заключается смысл взаимосверки расчетов – сверить данные сторон, проверить обоснованность выявленных расхождений (различий) и с учетом наличия первичных учетных документов привести свои учетные данные в соответствие с реальными обязательствами сторон.

Особое внимание следует обратить также на правила п. 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, согласно которым отражаемые в бухгалтерском учете и отчетности суммы по расчетам с банками и бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Оставление на бухгалтерском балансе неурегулированных сумм по этим расчетам не допускается.

Если полученные от контрагентов акты сверки подтверждают правильность отраженных в учете организации сумм задолженности, данный факт фиксируется в акте инвентаризации (по форме № ИНВ-17) и в справке к нему.

Если же по итогам сверки будут выявлены расхождения, они должны быть рассмотрены и по ним принято соответствующее решение – обоснованы требования кредитора (или же дебитора) или нет. Если обоснованы, то в бухгалтерском учете организации должны быть оформлены корректирующие записи, посредством которых суммы задолженности станут достоверными.

Проверка финансовых обязательств (расчетов с контрагентами) осуществляется в исследуемых организациях следующим образом. Члены рабочей комиссии, получив комплект документов и отчеты (реестры), подтверждающие состояние расчетов с контрагентами, последовательно анализируют каждый вид инвентаризируемого расчета, среди которых самыми распространенными в практической деятельности предприятий являются расчеты: с поставщиками и подрядчиками (балансовый счет 60); с покупателями и заказчиками (балансовый счет 62); с разными дебиторами и кредиторами (балансовый счет 76).

В ходе проведения инвентаризации необходимо убедиться в том, что сальдо по счетам расчетов развернуто (кредиторская задолженность не засчитывается дебиторской и наоборот). Проверке подлежит также порядок ведения аналитического учета расчетов организации с различными контрагентами (дебиторами и кредиторами).

Данные инвентаризации заносятся в приложение к форме № ИНВ-17 «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами». Справка составляется в разрезе указанных синтетических счетов бухгалтерского учета. На основании справки заполняется акт по форме № ИНВ-17 (в двух экземплярах), который подписывается ответственными лицами инвентаризационной комиссии. Один экземпляр акта передается в бухгалтерию, второй остается в комиссии. В акте указываются:

- 1) наименование организации, проводящей инвентаризацию;
- 2) подразделение, в котором проводится инвентаризация;
- 3) ссылка на приказ, в соответствии с которым производится инвентаризация;
- 4) порядковый номер и дата составления документа;
- 5) дата проверки состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- 6) наименования организаций-дебиторов; номер счета бухгалтерского учета, на котором учитываются дебиторские задолженности; полная сумма дебиторской задолженности по каждому контрагенту; сумма задолженности, которую дебитор не подтвердил и по которой истек срок исковой давности;
- 7) наименования организаций-кредиторов; номер счета бухгалтерского учета, на котором учитывается кредиторская задолженность;
- 8) полная сумма кредиторской задолженности по каждому контрагенту;
- 9) сумма задолженности, которую кредитор не подтвердил и по которой истек срок исковой давности;
- 10) итоговая сумма по каждому виду задолженности.

Получив результаты инвентаризации, руководство организации утверждает их и выносит решения о создании резервов по сомнительным долгам, списании безнадежной задолженности, списании задолженности с истекшим сроком исковой давности.

Списание задолженности дебиторов с балансового учета может производиться при условии признания ее безнадежной в силу невозможности ее взыскания по причинам юридического, экономического или социального характера.

Задолженность можно классифицировать как нереальную к взысканию в случаях, если выполняется одно из перечисленных условий, приведенных в ГК РФ:

- истек срок исковой давности – три года (ст. 196 ГК РФ);
- обязательство прекращено из-за невозможности его исполнения (ст. 416 ГК РФ);
- обязательство прекращено на основании акта государственного органа (ст. 417 ГК РФ);
- обязательство прекращено в связи с ликвидацией организации (ст. 419 ГК РФ).

Если есть несколько оснований признать долг безнадежным, то он признается таковым в периоде возникновения первого из перечисленных оснований, что было разъяснено в письме Минфина России от 28.03.2008 № 03-03-06/4/18.

В соответствии со ст. 195 ГК РФ исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено. По общему правилу (п. 1 ст. 200 ГК РФ) течение срока исковой давности начинается со дня, когда лицо узнало (должно было узнать) о нарушении своего права. Трудностей не возникает, если срок исполнения обязательства обозначен в договоре. В этом случае течение срока исковой давности начинается по окончании срока исполнения. Сложнее, если договор не предусматривает срока исполнения обязательства. В такой ситуации применим п. 2 ст. 314 ГК РФ, согласно которому обязательство, которое не предусматривает срока исполнения и не содержит условий, позволяющих его определить, должно быть исполнено в разумный срок после возникновения (к примеру, 30 дней с даты фактической передачи товаров (работ, услуг), указанной в накладной). Сроки исковой давности и порядок их исчисления не могут быть изменены соглашением сторон.

Основания приостановления и перерыва течения сроков исковой давности устанавливает ГК РФ. В случае прерывания течение срока исковой давности начинается заново, а время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок (ст. 203 ГК РФ). Прерывание срока исковой давности означает, что задолженность (как дебиторскую, так и кредиторскую) нельзя списать с бухгалтерского учета. Согласно ст. 203 ГК РФ течение срока исковой давности прерывается в случае: 1) предъявления иска в установленном порядке, когда кредитор обращается с иском в суд (если суд оставляет иск без рассмотрения, то срок исковой давности по иску не прерывается); 2) совершения должником действий, свидетельствующих о признании долга.

К действиям, свидетельствующим о признании долга в целях прерыва, в частности, могут относиться: претензии; частичная оплата задолженности; уплата процентов за просрочку платежа; изменение договора, из которого следует, что должник признает наличие долга; обращение к кредитору с просьбой об отсрочке платежа; заявление о зачете взаимных требований; соглашение о реструктуризации долга; подписание акта сверки задолженности, т.е. письменное подтверждение признания наличия задолженности, и т. п.

Следует отметить, что подписание акта сверки расчетов с контрагентом служит доказательством признания долга перед поставщиком или подрядчиком. Однако получение письменного подтверждения долга после того, как срок исковой давности истек, никакого влияния на этот срок не оказывает, т.е. срок исковой давности не восстанавливается и не продлевается. Срок исковой давности прерывается каждый раз, как только обязанное лицо совершило перечисленные действия, и без какого-либо ограничения.

Основанием для признания правомерности действий предприятия (кредитора) по списанию задолженности являются документы, подтверждающие невозможность погашения задолженности в силу указанных обстоятельств:

- документы, подтверждающие факт осуществления хозяйственной операции (договора, счета-фактуры, накладные, акты выполненных работ и др.);
- акты сверки взаимных расчетов, если дебитор – юридическое лицо;
- акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами;
- приказы (распоряжения) руководителя предприятия о списании задолженности в качестве безнадежного долга, по которому истек срок исковой давности;
- документы, подтверждающие нереальность взыскания долга, если долг списывается до истечения срока давности:
- выписки из ЕГРЮЛ о том, что организация-должник ликвидирована;
- акты судебного пристава-исполнителя о невозможности взыскания долга с организации-должника, постановления об окончании исполнительного производства и возвращении взыскателю исполнительного документа;
- другие документы, подтверждающие невозможность взыскания долга.

Отметим, что в случае, если у кредитора имеется встречная задолженность в сумме, превышающей дебиторскую задолженность, допускается погашение дебиторской задолженности путем проведения зачета встречных требований по заявлению.

Списанная дебиторская задолженность отражается в течение пяти лет на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должников.

При возобновлении процедуры взыскания задолженности дебиторов или поступлении средств в погашение задолженности неплатежеспособных дебиторов на дату возобновления взыскания или на дату зачисления на счета предприятия-кредитора указанных поступлений, задолженность списывается с забалансового учета (кредит счета 007).

Списание с забалансового учета безнадежной дебиторской задолженности производится: по истечении срока (пять лет); по каждому обязательству; на основании приказа (распоряжения) руководителя предприятия о решении списания безнадежной дебиторской задолженности.

При наличии соответствующих документов с забалансового учета дебиторская задолженность списывается проводкой (Кредит счета 007), при этом необходимо формирование бухгалтерской справки по данной хозяйственной ситуации.

Несмотря на всеобъемлющий характер инвентаризации финансовых обязательств, сочетающей фактические и документальные методы проверки, данная процедура не обеспечивает оценку добросовестности контрагентов и целевого характера сделок с ними, полноты раскрытия существенной информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также не предусматривает обязательных мер ликвидации и профилактики выявленных нарушений.

Налоговый контроль предполагает более широкие возможности выявления недобросовестных действий, связанных с фиктивными сделками, за счет встречных проверок и ужесточения контроля операций между взаимосвязанными сторонами. Однако данный вид контроля ограничивается подтверждением достоверности налогооблагаемой базы по налогам, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов.

Аудит дебиторской и кредиторской задолженности – обязательный пункт плана любой аудиторской проверки, кроме того, может выступать самостоятельной услугой в виде согласованной процедуры (Due diligence) или аудита по специальному заданию (форензик). Однако от обязательного аудита сегодня уклоняются более 60 % сельскохозяйственных организаций – субъектов обязательного аудита, не говоря уже об инициативном аудите. И даже при проведении аудита, данные процедуры выполняются с определенной степенью риска, на выборочной основе [26].

Из этого следует, что единственным действенным средством обеспечения комплекса задач финансового контроля дебиторской и кредиторской задолженности в сельхозорганизациях может выступать специально созданная служба внутреннего контроля (аудита), деятельность которой бы основывалась на комплексе нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, адаптированных локальными нормативными документами в соответствии с потребностями руководства и собственников организации.

3.3 Проверка учетной политики как средство выявления и профилактики ненадлежащей организации учета и внутреннего контроля

Понятие учетной политики раскрыто в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н). Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

При планировании внешнего или внутреннего контроля оценка учетной политики является вторым, следующим за оценкой среды, в которой ведется бизнес организации, и рисков хозяйственной деятельности, этапом.

На обязательность исследования учетной политики в ходе внешнего аудита указывают сразу несколько аудиторских стандартов (таблица 13).

Таблица 13 – Требования стандартов аудита к исследованию учетной политики аудируемого лица

Стандарт аудиторской деятельности	Норма, установленная стандартом	Этап аудита дебиторской и кредиторской задолженности, для которого применима норма
ФПСАД № 3 «Планирование аудита», п. 9	При разработке общего плана аудита аудитору необходимо принимать во внимание ... б) системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, в том числе ... учетную политику, принятую аудируемым лицом, и ее изменения.	Планирование проверки
ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», п. 3	Понимание деятельности аудируемого лица дает основу для планирования аудита и выражения профессионального суждения аудитора об оценке рисков существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности и ответных действиях в связи с этими рисками в процессе аудита, таких, как ... б) рассмотрение уместности выбора и порядка применения учетной политики и адекватности раскрытия информации в финансовой (бухгалтерской) отчетности.	Планирование проверки
ФПСАД № 4 «Существенность в аудите», п. 4	Примерами качественных искажений являются ... недостаточное или неадекватное описание учетной политики, когда существует вероятность того, что пользователь финансовой (бухгалтерской) отчетности будет введен в заблуждение таким описанием...	Планирование проверки. Обобщение результатов аудита (определение существенности выявленных искажений)
ФПСАД № 19 «Особенности первой проверки аудируемого лица», п. 2, 13	В ходе первой проверки аудируемого лица (далее – первичный аудит) аудитор должен получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства того, что ... в) учетная политика применяется последовательно либо изменения в учетной политике были должным образом отражены в бухгалтерском учете и раскрыты в установленном порядке. Если учетная политика текущего периода не применялась последовательно в отношении остатков по счетам бухгалтерского учета на начало отчетного периода и если последствия изменений учетной политики не были должным образом отражены в бухгалтерском учете и адекватно раскрыты в финансовой (бухгалтерской) отчетности, аудитор должен в зависимости от конкретных обстоятельств выразить мнение с оговоркой или отрицательное мнение.	Проверка по существу. Обобщение результатов проверки (оценка существенности искажений)
ФСАД 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности», п. 12	При формировании мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудитору следует оценить ... в) обоснованность принятой учетной политики.	Обобщение результатов проверки (оценка существенности искажений)
ФСАД 2/2010 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении», п. 4	Существенные искажения бухгалтерской отчетности могут быть связаны: а) с принятой аудируемым лицом учетной политикой; б) с тем, каким образом реализована принятая аудируемым лицом учетная политика.	Обобщение результатов проверки (оценка существенности искажений)

Как следует из проанализированной совокупности стандартов, последовательное изучение учетной политики способствует качественному планированию проверки, так как позволяет выявить области повышенного риска существенного искажения отчетности. Кроме того, нарушение требований к формированию и соблюдению учетной политики само по себе является существенным нарушением.

Из ФСАД 2/2010 следует, что существенное искажение бухгалтерской отчетности, связанное с принятой аудируемым лицом учетной политикой, может возникнуть:

а) в случае, когда выбранная учетная политика не соответствует требованиям установленных правил составления бухгалтерской отчетности или аудируемое лицо внесло изменение в учетную политику, но при этом не выполнило установленный порядок отражения в бухгалтерском учете и раскрытия в бухгалтерской отчетности изменений учетной политики;

б) в случае, когда бухгалтерская отчетность, включающая соответствующие пояснения, достоверно не отражает сути реально имевших место хозяйственных операций и событий.

Существенное искажение бухгалтерской отчетности, связанное с тем, каким образом реализована принятая аудируемым лицом учетная политика, может возникнуть:

а) в случае, когда принятая учетная политика не применяется руководством аудируемого лица последовательно и в соответствии с правилами отчетности, в том числе, последовательно от одного периода к другому или в отношении однотипных хозяйственных операций или событий;

б) в силу неправильного применения принятой учетной политики (непреднамеренная ошибка).

Если аудиторские стандарты определяют методику проверки, то положения по бухгалтерскому учету определяют нормативную базу, на соответствие которой проводится проверка. Так, при составлении программы проверки учетной политики нужно использовать:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н);

- ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» (утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н).

В соответствии с Положением № 34н, расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. Поэтому прямо или косвенно для проверки отражения отдельных активов (средств в расчетах) или обязательств необходимо использовать и другие положения по бухгалтерскому учету:

- ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» (утв. приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н);

- ПБУ 6/01 «Учет основных средств» (утв. приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н);

- ПБУ 9/99 «Доходы организации» (утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н);

- ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н);

- ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» (утв. приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н);

- ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» (утв. приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н) и др.

Приказ № 34н предоставляет организациям право самостоятельно формировать свою учетную политику, исходя из структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности. При этом ответственность за организацию бухгалтерского учета в организации, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель организации.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером или иным лицом, на которое в соответствии с законодательством РФ возложено ведение бухгалтерского учета организации, на основе ПБУ 1/2008 и утверждается приказом или иным письменным распоряжением руководителя организации.

При этом утверждению подлежат:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий применяемые в организации счета, необходимые для ведения синтетического и аналитического учета;

- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые

формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;

- методы оценки отдельных видов имущества и обязательств;
- порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями, а также другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Для обеспечения сравнительного анализа соблюдения порядка формирования и применения учетной политики мы провели тестирование организационно-технических разделов и разделов приказов об утверждении учетной политики на 2013 г., описывающих способы ведения учета и оценки дебиторской и кредиторской задолженности, в трех сельскохозяйственных организациях Краснодарского края: ФГУП «Кореновское» Кореновского района, ОАО «Нива Кубани» Брюховецкого района и ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» Тимашевского района (таблица 14).

Наиболее полная и совершенная учетная политика в контексте организации учета дебиторской и кредиторской задолженности на 2013 г. сформирована в ФГУП «Кореновское»; здесь отражены все существенные аспекты организации и способы ведения бухгалтерского учета, за исключением:

- рабочего Плана счетов, который по субсчетам первого и второго порядка в действительности не всегда соответствует Приказу Минсельхоза РФ от 13 июня 2001 г. № 654 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методических рекомендаций по его применению»;
- перечня и форм регистров бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности, подлежащих формированию в условиях автоматизированной обработки информации, а также степени детализации и периодичности формирования таких регистров.

Наряду с описанными нарушениями, в приказах об учетной политике ОАО «Нива Кубани» и ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» существуют значимые «пробелы» и несоответствия, характерные для большинства сельхозорганизаций:

Таблица 14 – Рабочий документ «Тест оценки соблюдения порядка формирования и применения учетной политики (в аспекте бухгалтерского учета и отражения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности)»

Аспект учетной политики	Нормативно-правовое регулирование	ФГУП «Кореновское»	ОАО «Нива Кубани»	ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия»
I Организационно-технический раздел				
Ведение бухгалтерского учета	Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ст. 6	бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером	не предусмотрено	бухгалтерской службой как структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером
Периодичность и адреса предоставления промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности	Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ст. 13	ежеквартально (без указания адресатов)	не предусмотрены	ежеквартально, в орган ФНС, орган государственной статистической отчетности, другим государственным органам
Форма учета		автоматизированная, с применением «1С: Предприятие 8.0»	журнально-ордерная (не соответствует фактически применяемой форме)	журнально-ордерная (не соответствует фактически применяемой форме)
Рабочий план счетов	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», п. 4	в приказе ссылка на План счетов для сельскохозяйственных организаций	фактически приложен План счетов, сформированный «1С»	в учетной политике предусмотрен, но указанное положение отсутствует
Формы первичных учетных документов, применяемых для оформления операций, по которым не предусмотрены типовые формы; образцы документов	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», п. 4	перечень и образцы первичных учетных документов приведены в приложениях к приказу по учетной политике	не предусмотрены	не предусмотрены
Образцы форм регистров бухгалтерского учета	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», п. 4	не предусмотрены	не предусмотрены	не предусмотрены
Право подписи первичных учетных документов		предусмотрено в плане-графике документооборота	не предусмотрено	не предусмотрено

Аспект учетной политики	Нормативно-правовое регулирование	ФГУП «Кореновское»	ОАО «Нива Кубани»	ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия»
График документооборота	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», п. 4	предусмотрен в приложении к приказу, содержит формы документов, лиц ответственных за выпуск, регистрацию и контроль исполнения	разработан, но предусматривает лишь формы ПУД по подразделениям	в учетной политике предусмотрен, но соответствующее приложение отсутствует
Сроки проведения инвентаризации финансовых обязательств	Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ст. 12, п. 1	расчеты с контрагентами – ежеквартально, расчеты по налогам и сборам – один раз в полгода, внутрихозяйственные расчеты – ежегодно	ежегодно перед составлением годовой отчетности	не предусмотрены, перечислены лишь случаи обязательной инвентаризации
Уровень существенности, применяемый для исправления ошибок и раскрытия информации в пояснениях	ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», п. 3; ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», п. 11	10 % от статьи или группы однотипных операций	не предусмотрен	не предусмотрен
Порядок контроля за хозяйственными операциями	ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», п. 4	создана внешняя ревизионная комиссия, деятельность которой регламентирована собственником (Минсельхозом РФ)	аудитор общества утверждается ежегодно Общим собранием акционеров; внутренний контроль не регламентируется	не предусмотрен
II Способы ведения бухгалтерского учета				
Списание курсовых разниц по задолженности в иностранной валюте	ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», п. 4–7	на конец каждого месяца, при существенном изменении курса – пооперационно	не предусмотрено	не предусмотрено
Способ создания резерва по сомнительным долгам	Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, п. 78	в соответствии со ст. 266 НК РФ	резерв не создается (противоречит Положению)	создание резерва не предусмотрено

- неадекватное описание формы учета (журнально-ордерная вместо фактически применяемой автоматизированной); не указана степень автоматизации по подразделениям и участкам учета;

- не предусматриваются применяемые формы первичной учетной документации и образцы документов, для которых не унифицированы формы;

- не предусматривается создание резерва по сомнительным долгам и не описывается методика его формирования;

- не предусмотрен либо не описан порядок расчета уровня существенности, применимого для исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности и раскрытия существенной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Кроме того, не предусматриваются либо неадекватно описываются аспекты, характерные для системы внутреннего контроля (контрольной среды и контрольных действий):

- организация внутреннего контроля в целом, в т. ч. цель, задачи, субъект, объекты и прочие аспекты;

- план-график документооборота;

- порядок инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

Здесь актуальным представляется выработка рекомендаций по совершенствованию учетной политики сельскохозяйственных организаций в части оценки существенности и создания резерва по сомнительным долгам.

Положения о существенности информации присутствуют во многих ПБУ, однако методика определения этого уровня не описана в бухгалтерских стандартах. Поэтому для закрепления в учетной политике правил, оказывающих непосредственное влияние на порядок расшифровки отдельных статей в пояснениях и исправление ошибок, возможно воспользоваться аудиторскими стандартами и международной практикой.

В соответствии с ФПСАД № 4 «Существенность в аудите» информация об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала считается существенной, если ее пропуск или искажение может повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой (бухгалтерской) отчетности.

В американских стандартах финансовой отчетности существенность определяется как величина пропуска, неточного или неправильной трак-

товки факта бухгалтерской информации, которая в свете сопутствующих обстоятельств делает вероятным, что суждение, сделанное на основе этой информации, могло бы измениться или на него мог бы повлиять неточный или неправильный факт.

В соответствии с анализом международной нормативно-правовой базы применения существенности в бухгалтерском учете и аудите, очевидно, что в локальных нормативных актах организации должны быть разработаны способы расчета нескольких показателей существенности:

1) установления уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом;

2) выявления существенных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности и связанных с ее подготовкой участков учета (групп однотипных операций, оборотов и сальдо по счетам), для которых необходимо рассчитать в дальнейшем применяемые уровни существенности;

3) установление уровней существенности для значимых групп однотипных операций, сальдо и оборотов по счетам.

Для установления уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом, на наш взгляд, наиболее актуальной является методика, представленная в учебнике «Теория аудита», по наиболее типичным для отрасли показателям. Для сельского хозяйства такими специфическими показателями являются сумма активов и производственные затраты. Включение в расчет традиционных величин выручки и прибыли представляется неактуальным в силу следующих причин:

- сумма выручки и затрат сопоставимы (хотя расходы по обычным видам деятельности, в силу больших объемов внутреннего потребления продукции, в большинстве организаций выше выручки), поэтому нет смысла включать их в расчет вместе;

- в силу небольшой рентабельности большинства сельскохозяйственных организаций прибыль (убыток), включенные в расчет, «тянут» уровень существенности вниз, что не всегда взаимосвязано с высокими рисками существенных искажений, т. е. не оправданно.

Произведем расчет уровня существенности предлагаемым способом для бухгалтерской (финансовой) отчетности ФГУП «Кореновское» за 2013 г. (таблица 15). Полученную величину допустимо округлить до 7 млн руб. и применять для дальнейших расчетов как базовую величину.

Таблица 15 – Расчет уровня существенности для бухгалтерской отчетности ФГУП «Кореновское», 2013 г.

Базовый показатель	Значение базового показателя, тыс. руб.	Уровень существенности показателя, %	Значение, принимаемое в расчет уровня существенности, тыс. руб.
Расходы по обычным видам деятельности	381333	2	7627
Сумма активов (среднегодовое значение)	354905	2	7098
Средняя арифметическая	x	X	7363

Основоположником методики выявления значимых статей и «распределения существенности» между ними является Р. Монтгомери (Robert Hiester Montgomery, 1872–1953). Методика распределения единого уровня существенности по отдельным операциям, изложенная в книге «Аудит Монтгомери», заключается в определении максимальной ошибки по дебетовым и кредитовым оборотам синтетических счетов бухгалтерского учета. Для реализации данной методики сначала формируется оборотно-сальдовый баланс, в котором указываются все синтетические счета, субсчета и аналитические счета. В оборотно-сальдовом балансе организации исчисляются в процентах дебетовые и кредитовые обороты по каждому счету. Далее производится распределение уровня существенности между дебетовыми и кредитовыми оборотами активных и пассивных счетов [89].

Не редки случаи, когда статья отчетности имеет высокий удельный вес в валюте баланса, но при этом обороты по счетам, лежащим в основе формирования информации по данной статье, незначительны или вообще отсутствуют. Или наоборот: остаток по статье небольшой (отсутствует), операции же, ее формирующие, значительны по сумме.

Поэтому мы считаем, что процесс определения значимых статей (как следует из стандарта, существенных сальдо, оборотов по счетам и групп хозяйственных операций) должен основываться на доле суммы типичного оборота и сальдо по бухгалтерскому счету (субсчету) в итоговой сумме типичных оборотов и сальдо по счетам.

Предлагается считать области раскрытия значимыми при условии, что доля суммы типичного оборота и сальдо по бухгалтерскому счету (субсчету) в итоговой сумме типичных оборотов и сальдо по счетам превышает 5 %.

Обобщенные результаты применения методики для дебиторской задолженности в таблице 16, а для кредиторской – в таблице 17.

По итогам выявления значимых статей дебиторской задолженности можно сделать следующие выводы:

1) из всех сальдо дебиторской задолженности и групп однотипных операций по наличию и движению дебиторской задолженности только группа расчетов с покупателями и заказчиками является значимой и подлежащей детализации в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;

2) применяемая существенность по статье расчетов с покупателями и заказчиками равна 366 тыс. руб.:

$$7\,000 * 5,23 / 100 = 366 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Применяемая существенность по дебиторской задолженности равна 633 тыс. руб.:

$$7\,000 * 9,04 / 100 = 633 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Таблица 16 – Выявление значимых статей дебиторской задолженности и расчет применяемой существенности, по данным ФГУП «Кореновское», 2013 г. (тыс. руб.)

Счет		Дебетовый оборот за период	Дебетовое сальдо на конец периода	Итого	Доля по оборот- но-сальдовому признаку, %
Код	Наименование				
62	Расчеты с покупателями и заказчиками	120434	11623	13205 7	5,23
71	Расчеты с подотчетными лицами	1011	–	1011	0,04
76	Расчеты с разными дебито- рами и кредиторами	92918	2298	95216	3,77
	Итого дебиторская задол- женность	214363	13921	22828 4	9,04
	Всего по оборотно- сальдовой ведомости	2139128	385996	25251 94	100,00

Это означает:

а) что информация о задолженности всех покупателей, сальдо расчетов с которыми на конец отчетного периода превышает эту величину, подлежит обособленному раскрытию в пояснениях;

б) что если искажения по учету и отражению в отчетности расчетов с покупателями и заказчиками превысят 366 тыс. руб., их следует признать существенными, и исправление ошибок следует осуществлять ретроспективно с пересмотром отчетности.

По итогам выявления значимых статей кредиторской задолженности (таблица 17) можно сделать следующие выводы:

из всех сальдо кредиторской задолженности и групп однотипных операций по наличию и движению задолженности перед кредиторами только группа расчетов с поставщиками и подрядчиками является значимой и подлежащей детализации в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;

применяемая существенность по статье расчетов с поставщиками и подрядчиками равна 382 тыс. руб.:

$$7\,000 * 5,46 / 100 = 382 \text{ (тыс. руб.)}.$$

применяемая существенность по кредиторской задолженности в целом равна 840 тыс. руб.:

$$7\,000 * 11,98 / 100 = 840 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Таблица 17 – Выявление значимых статей кредиторской задолженности по данным ФГУП «Кореновское», 2013 г. (тыс. руб.)

Счет		Кредитовый оборот за период	Кредитовое сальдо на конец периода	Итого	Доля по оборотно-сальдовому признаку, %
Код	Наименование				
60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	132203	5702	137905	5,46
68	Расчеты с бюджетом	13531	1208	14739	0,58
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	22147	–	22147	0,88
70	Расчеты с персоналом по оплате труда	94656	–	94656	3,75
71	Расчеты с подотчетными лицами	1011	–	1011	0,04
73	Расчеты с персоналом по прочим операциям	420	–	420	0,02
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	31699	–	31699	1,43
	Итого кредиторская задолженность	295667	6910	302577	11,98
	Всего по оборотно-сальдовой ведомости	2139128	385996	2525194	100,00

Это означает:

а) что информация о задолженности перед всеми поставщиками, сальдо расчетов с которыми на конец отчетного периода превышает эту величину, подлежит обособленному раскрытию в пояснениях;

б) что если искажения по учету и отражению в отчетности расчетов с поставщиками и подрядчиками превысят 386 тыс. руб., их следует признать существенными, и исправление ошибок следует осуществлять ретроспективно с пересмотром отчетности.

Следует отметить, что в бухгалтерской (финансовой) отчетности ФГУП «Кореновское» за 2013 г. отсутствует расшифровка расчетов с отдельными дебиторами и кредиторами, хотя согласно машинограммам «Анализ счета 60» и «Анализ счета 62» по субконто, обнаружены поставщики, задолженность перед которыми превысила применяемую существенность, и покупатели, долги которых выше существенности по данной статье, что может быть признано существенным искажением бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Предложенная комплексная методика расчета уровней существенности в полной мере соответствует действующим международным и отечественным стандартам аудита и может применяться как в аудите, так и при расчете уровней существенности для отдельных статей и исправления ошибок в бухгалтерском учете организаций.

Вторым, в недостаточной мере методически разработанным, аспектом учетной политики в части учета обязательств является создание резерва по сомнительным долгам.

С 2013 г. обязательным стало формирование резервов по сомнительным долгам, хотя раньше это было всего лишь правом организации. Об этом говорится в новой редакции п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. В учетной политике для целей бухгалтерского учета должен быть прописан механизм формирования такого резерва, а по состоянию на 31.12.2013 – проведены мероприятия по выявлению сомнительной задолженности и исчислению величины резерва под такую задолженность, который отражается записью по дебету счета 91 и кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Обязательное закрепление в учетной политике порядка формирования резерва связано с тем, что в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету порядок резервирования сомнительных долгов конкретно не регламентирован, в отличие от налогового учета, где действуют и продолжают применяться в том же виде, что и в прошлые годы, вполне конкрет-

ные правила. Согласно п. 4 ст. 266 НК РФ резервирование производится в зависимости от степени просрочки (до 45 дней – резерв не создается, от 45 до 90 дней – резервируется 50 % сомнительной задолженности, а свыше 90 дней – резервируется 100 % задолженности, но общая сумма резерва не должна превышать 10 % выручки). Одни решают воспользоваться тем же вариантом и в бухгалтерском учете и закрепляют его в своей учетной политике. Другие применяют аналогичный подход, но устанавливают свою градацию (скажем, при просрочке до 15 дней резервировать 10 % суммы задолженности, от 15 до 30 дней – 20 %, от 30 до 60 дней – 50 % и т. д.).

Однако это не вполне корректно, поскольку в п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ есть оговорка, что величина резерва должна определяться отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости:

- от финансового состояния (платежеспособности) должника;
- от оценки вероятности погашения долга полностью или частично.

Значит, в идеале необходимо предусмотреть экспертную оценку вероятности погашения выявленной сомнительной задолженности исходя из анализа отчетности организаций-должников и принимая во внимание различные факторы, влияющие на возможность исполнения ими своих обязательств. В таком случае нужно прописать в учетной политике для целей бухгалтерского учета конкретную процедуру проведения экспертной оценки и формирования резерва исходя из ее результатов (например, путем резервирования задолженности в сумме, соответствующей произведению величины задолженности и экспертной оценки вероятности непогашения данной задолженности). В любом случае удобнее и логичнее «привязать» формирование резерва по сомнительным долгам к проведению инвентаризации расчетов, осуществляемой по состоянию на 31 декабря отчетного года. Кроме того, с учетом требования о ретроспективном отражении изменений учетной политики, если в прошлые годы такой резерв не создавался, при отражении в бухгалтерской отчетности показателей дебиторской задолженности по состоянию на 31 декабря 2012 и 2011 годов (в балансе), а также при отражении сумм прочих расходов и финансовых результатов в отчете о прибылях и убытках необходимо приводить данные

показатели в тех значениях, которые имели бы место, если бы на эти даты тоже создавались резервы по сомнительным долгам.

Необходимо отметить, что в Положении № 34н дополнено определение сомнительной задолженности, приведенное в пункте 70. Теперь к ней также относится задолженность, которая с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, что предполагает определение такой вероятности организацией самостоятельно.

Согласно новой редакции пункта 70 Положения № 34н резервироваться должна любая сомнительная «дебиторка», которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. При этом исключается требование о том, что сомнительным признается долг только по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги. Кроме того, из пункта 70 исключили фразу об обязательном проведении инвентаризации при создании резерва сомнительных долгов. Ведь данный резерв является оценочным к дебиторской задолженности, а не самостоятельным объектом учета.

Согласно ст. 266 НК РФ, которая наиболее часто применяется организациями для формирования резерва и в бухгалтерском, и в налоговом учете, сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется следующим образом:

1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) – в сумму резерва включается 50 процентов от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

3) по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней – не увеличивает сумму создаваемого резерва.

При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со статьей 249 НК РФ.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, признанных таковыми в порядке, установленном настоящей статьей.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная налогоплательщиком в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода. В случае, если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде. В случае, если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном (налоговом) периоде.

Исследования показали, что при использовании в бухгалтерском учете методики налогового учета отчислений в резерв неминуемо возникнут разницы:

- в налоговом учете величина резерва нормируется – 10 процентов от выручки без НДС. В бухгалтерском учете норматив не предусмотрен;
- в налоговом учете создание резервов по сомнительным долгам – право, но не обязанность налогоплательщика, в бухгалтерском учете резервы создавать обязательно;
- в налоговом учете сомнительной признается дебиторская задолженность, связанная только с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг. В бухгалтерском учете сомнительной может быть признана любая дебиторская задолженность, даже поставщиков и заёмщиков;
- при кассовом методе учета доходов и расходов в налоговом учете резервы по сомнительным долгам не создаются, а в бухгалтерском создание резерва обязательно;
- для большинства сельскохозяйственных организаций не имеет смысла применение способа, установленного ст. 266 НК РФ в целях расче-

та налога на прибыль, в силу применения специальных налоговых режимов (ЕСХН, УСНО).

Согласно МСФО 39 «Финансовые инструменты, признание и оценка» при создании резервов по сомнительным долгам важное значение имеет не только срок просрочки, но и профессиональное мнение (суждение) эксперта-финансиста или юриста.

Поэтому нами разработаны рекомендации по формированию резерва по сомнительным долгам для целей бухгалтерского учета, направленная не на сближение бухгалтерского и налогового учета, что не вполне актуально для большинства сельхозорганизаций, а на создание оценочного резерва в соответствии с вероятностью несвоевременного погашения дебиторской задолженности.

Разработанная нами методика определения величины оценочного резерва предусматривает три этапа.

На первом этапе – создание шкалы оценки показателей надежности контрагента. Мы предлагаем использовать три показателя: период просрочки; доля в сумме доходов; доля сомнительной задолженности от объема продаж. Отнесение контрагента к той или иной группе осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем показателям (таблица 18).

На втором этапе определяется коэффициент интегральной оценки на основании полученных на первом этапе данных (таблица 8).

Таблица 18 – Шкала оценки надежности контрагента

Показатель	Оценка				
	1	2	3	4	5
Период просрочки, дней	Более 90	45–90	30–44	15–29	1–14
Доля в сумме доходов, %	Менее 0,1	0,1–1	1–5	5–10	Более 10
Доля сомнительной задолженности от объема продаж, %	Более 10	5–10	3–5	1–3	Менее 1

Мы предлагаем не использовать коэффициент интегральной оценки для надежных контрагентов (1 группа), т.к., по нашему мнению, по ним не следует создавать резервы по сомнительным долгам.

На третьем этапе определяется коэффициент экспертной оценки на основании знаний и опыта конкретных сотрудников, контактирующих с контрагентом.

Таблица 19 – Определение коэффициента интегральной оценки контрагента

Наименование группы	Интегральная оценка показателей надежности контрагента	Коэффициент интегральной оценки ($k_{\text{инт.}}$)
1 Надежные контрагенты	36–125	–
2 Обычные контрагенты	27–36	0,2
3 Ненадежные контрагенты	9–27	0,6
4 Критические контрагенты	1–8	1

Основным критерием для присвоения экспертных оценок является риск неоплаты долга, неполной его оплаты или оплаты со значительным отклонением от установленных сроков. Коэффициент экспертной оценки может принимать значения в диапазоне от 0 до 1:

- высокая вероятность погашения долга – от 0 до 0,2;
- средняя вероятность погашения долга – от 0,2 до 0,6;
- низкая вероятность погашения долга – от 0,6 до 1,0.

Расчёт суммы отчислений в резерв (R) осуществляется по формуле (20):

$$R = \frac{S \cdot (k_{\text{инт.}} + k_{\text{эсп.}})}{2}; \quad (20)$$

где S – сумма задержанной оплаты,

$k_{\text{инт.}}$ – коэффициент интегральной оценки,

$k_{\text{эсп.}}$ – коэффициент экспертной оценки.

Так, в задержка оплаты дебиторской задолженности РПС «Тимашевский» кредиту – ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» – составила 50 000 руб. (S), просрочка составляет 40 дней, объем продаж в общем объеме реализации – 2 процента, доля просроченной задолженности от объема продаж в периоде – 6 процентов, вся задолженность является необеспеченной (отсутствует залог, поручительство, банковская гарантия и т. д.). Интегральная оценка составит: $3 * 3 * 2 = 18$; т. е. должник относится к 3-й группе (ненадежные контрагенты). Коэффициент интегральной оценки ($k_{\text{инт.}}$) равен 0,6.

В результате экспертной оценки, осуществлённой специалистами, напрямую контактирующими с должником, коэффициент экспертной оценки ($k_{\text{эсп.}}$) составил 0,5.

Итоговый расчет суммы отчисления в резерв по сомнительным долгам:

$$R = \frac{S \cdot (k_{\text{инт.}} + k_{\text{эсп.}})}{2} = \frac{50000 \cdot (0,6 + 0,5)}{2} = 27500 \text{ (руб.)}.$$

По результатам проведённой инвентаризации долгов в ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» на 1 января 2014 г. осуществлён расчёт резервов по сомнительным долгам в бухгалтерском учёте по 10 контрагентам. Результаты приведены в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет отчислений в резерв по сомнительным долгам для целей бухгалтерского учета

№ контрагента	Счет по учету дебиторской задолженности	Сумма просроченной дебиторской задолженности, руб.	Период просрочки, дней	Доля в объеме дебиторской задолженности, %	Доля сомнительной задолженности, %	Интегральная оценка	$k_{\text{инт.}}$	$k_{\text{эксп.}}$	Сумма отчислений в резерв, руб.
1	58	38 000	66	14,07	2,00	40	—	—	—
2	58	30 000	20	11,11	4,80	60	—	—	—
3	60–2	5 000	35	1,85	4,00	27	0,2	0,2	1000
4	60–2	10 000	120	3,70	9,00	6	1	1	10000
5	60–2	40 000	47	14,81	2,70	40	—	—	—
6	62	12 000	48	4,44	0,50	30	0,2	0,1	1800
7	62	41 000	10	15,19	7,00	50	—	—	—
8	62	85 000	23	31,48	6,00	30	0,2	0,8	42500
9	71	2 000	12	0,74	5,30	20	0,6	0,2	800
10	76	7 000	95	2,59	50,00	3	1	1	7000
Сумма	—	270000	—	100,00	—	—	—	—	63100

Несмотря на возникающие различия в бухгалтерском и налоговом учете преимуществами предложенной методики являются следующие:

1) бухгалтерская отчетность составляется для собственника, который должен иметь представление о реальной к взысканию дебиторской задолженности. Применяя методику налогового учета, не удаётся достигнуть данной цели;

2) в определении суммы активов и обязательств по МСФО велика роль профессионального мнения (суждения). Использование данного фактора позволяет наиболее точно определять сумму резервов по сомнительным долгам;

3) применение предложенной методики позволит сэкономить на затратах по трансформации бухгалтерской финансовой отчетности в формат МСФО;

4) интегральная и экспертная оценка контрагентов применима не только для создания резерва, но и в целях осуществления внутреннего контроля и предотвращения отрицательных результатов хозяйственной деятельности, обусловленных неплатежеспособностью дебиторов.

3.4 Оценка функционирования и рекомендации по реинжинирингу системы внутреннего контроля расчетов с дебиторами и кредиторами

Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей.

Как показали исследования, современные российские нормативные правовые акты и условия хозяйствования не способствуют эффективной постановке систем контроля, охватывающего профилактические, текущие и последующие мероприятия по предотвращению ошибок и преднамеренных действий, связанных с учетом и представлением в отчетности информации о дебиторской и кредиторской задолженности.

Так, в сельскохозяйственных организациях, обследованных нами, практически все функции внутреннего контроля (включая проверку дебиторской и кредиторской задолженности и связанных с ними расчетов) возложены на главного бухгалтера и бухгалтеров расчетного отдела.

В силу положений Федерального закона «О бухгалтерском учете» и Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности к контрольным функциям, осуществляемым внутренним контролем бухгалтерии, относится проверка:

- 1) полноты данных;
- 2) своевременности учета хозяйственных операций;
- 3) точности данных;
- 4) разрешения операций;
- 5) сохранности активов и записей [135].

Контроль полноты данных заключается в сохранности документов и в верном отражении данных по хозяйственным операциям. Все хозяйственные операции должны быть отражены в учетных регистрах.

При проверке точности данных важно верное и своевременное разнесение по счетам всех данных по каждой хозяйственной операции.

Контроль разрешения операций заключается в том, чтобы все хозяйственные операции были законны. При этом необходимо проверить:

- правильно ли осуществляется документооборот;
- выдает ли руководство организации разрешение на совершение отдельных хозяйственных операций.

Контроль сохранности активов и записей заключается в ограничении доступа к активам организации лиц, не имеющих на то полномочий, предотвращении факта хищения, уничтожения или порчи активов. Также требуется периодически проводить внутренние ревизии и инвентаризации.

Как следует из ФПСАД 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности, система внутреннего контроля должна включать следующие элементы:

- контрольная среда;
- процесс оценки рисков аудируемым лицом;
- информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- контрольные действия;
- мониторинг средств контроля.

Тестирование показало, что эффективно функционирующих систем внутреннего контроля (СВК) нет: в ФГУП «Кореновское» СВК обеспечивает средний уровень надежности финансово-экономической информации; в ОАО «Нива Кубани» – средний, ближе к низкому; в ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» – низкий уровень эффективности.

«Узкими местами» функционирования СВК являются:

- высокая текучесть кадров бухгалтерии, отсутствие планомерной работы по подготовке и повышению квалификации кадров по учетно-контрольной работе;
- полномочия и обязанности в области документирования и контроля операций с контрагентами не разделены;

- за исключением инвентаризации, не предусматриваются средства контроля порядка учета и полноты отражения расчетов с дебиторами и кредиторами в учете и отчетности;

- отсутствие мониторинга средств контроля (а равно не предусматривается наблюдение руководством за соблюдением своевременности и полноты контрольных мероприятий, осуществление корректирующих мероприятий вследствие изменения условий деятельности, отсутствует документация по организации деятельности и результатам внутреннего контроля, за исключением инвентаризации); в таких условиях возникает угроза самоконтроля, когда должностные лица (или узкий круг доверенных лиц) санкционирует, выполняет и контролирует сделки;

Оценку организационно-функциональной структуры действующих систем внутреннего контроля дебиторской и кредиторской мы производили в трех сельскохозяйственных организаций, при этом были выявлены различные сочетания текущего и периодического (последующего) контроля (рисунок 18).

Как видно из рисунка, наиболее полно в данных организациях реализована функция инвентаризации расчетов, которая достаточно детально регламентируется действующими законодательно-нормативными актами и выполняется бухгалтерскими службами.

Функция анализа контрагентов реализуется во всех организациях разными субъектами: директором, бухгалтерией, юридическим отделом, однако не в полной мере – на уровне отбора по технико-экономическим показателям и уровню цен. В ФГУП «Кореновское» большинство поставщиков отбирается по итогам открытого конкурса, где приоритетным условием является минимальная цена.

Третье место по качеству реализации функций контроля дебиторской и кредиторской задолженности занимает проверка соответствия порядка ведения бухгалтерского учета (первичного, аналитического и синтетического) законодательно-нормативным актам, контроль полноты и своевременности отражения фактов хозяйственной жизни в учете и отчетности. Данная функция выборочно выполняется аудиторской организацией в ОАО «Нива Кубани» Брюховецкого района, ревизионной комиссией в ФГУП «Кореновское».

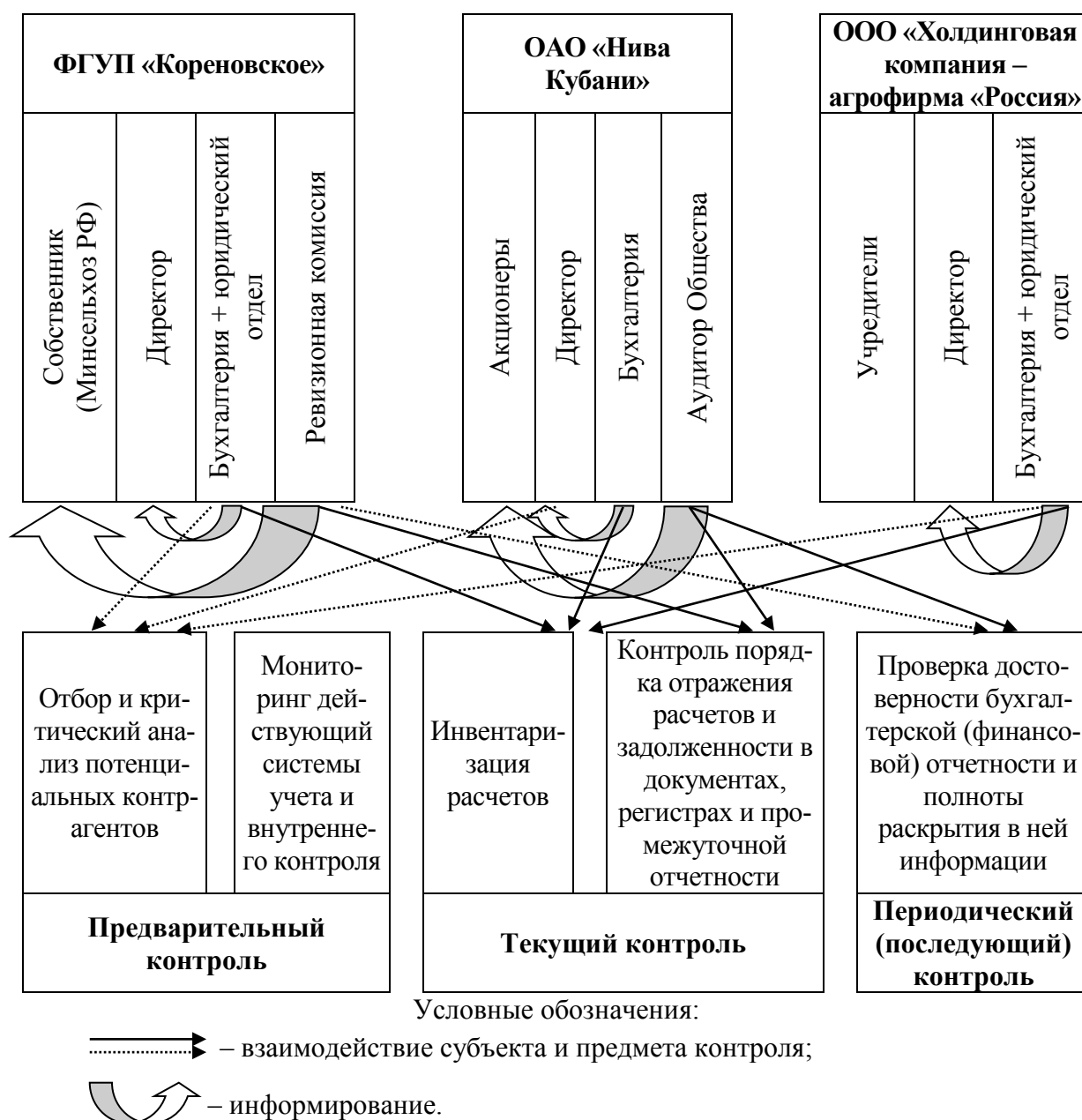


Рисунок 18 – Функциональная схема решения задач внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях

Проверка достоверности отчетности и полноты раскрытия в ней существенной информации в полной мере реализуется только аудиторами ОАО «Нива Кубани». В ФГУП «Кореновское» данная функция осуществляется только в части отражения доходов и расходов по целевому финансированию из бюджета.

Функция мониторинга действующих систем учета и внутреннего контроля не реализована в исследуемых организациях.

Результаты обследования свидетельствуют о необходимости реинжиниринга действующих СВК в сельскохозяйственных организациях, т. е. модификации организационной структуры внутреннего контроля, кадрового обеспечения и инструментария.

Рассмотрим методику реинжиниринга на основе построения системы внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности.

И в России, и за рубежом существует достаточно много подходов в вопросе организационной подчиненности службы внутреннего аудита (СВА). Наилучшим вариантом считается функциональное подчинение руководителя СВА комитету по аудиту совета директоров, либо напрямую совету директоров компании [92, С. 22]. Именно такой подход соответствует современным принципам корпоративного управления. В этом случае достигается высокий уровень независимости внутренних аудиторов от исполнительного руководства. Это позволяет, при прочих равных условиях, максимально использовать потенциал СВА.

Говоря о структуре и численности службы внутреннего аудита, следует заметить, что не существует единой правильной («шаблонной») организации службы. В каждом конкретном случае структура и численность СВА определяются индивидуально, на основе различных факторов. Первый из них – это задачи, которые ставит перед внутренним аудитом руководство компании. Второй фактор, влияющий на структуру СВА, – степень подверженности компании различного рода рисками. Третий фактор – зрелость контрольной среды в компании. И, наконец, географическая разветвленность компании и разбросанность ее структурных подразделений.

При проектировании структуры службы внутреннего аудита необходимо, прежде всего, создать условия для независимости и объективности СВА. Так, например, в географически разветвленной или холдинговой компании оптимальным представляется вариант создания централизованной службы внутреннего аудита. Ее работники территориально могут находиться либо в головной/управляющей компании, либо на ограниченном количестве «базовых» предприятий. Но в любом случае функционально они должны подчиняться руководителю СВА головной/управляющей компании.

Для планирования кадрового состава СВА по отдельным направлениям контроля необходимо опираться на комплексное выполнение всей со-

вокупности функций, поставленных перед внутренними аудиторами. В части дебиторской и кредиторской задолженности – это выполнение профилактических (табл. 10) и текущих задач контроля (таблица 21). Постановка деятельности СВА дебиторской и кредиторской задолженности может осуществляться на основе предлагаемых программ.

Таблица 21 – Программа предварительного внутреннего контроля расчетных операций

№ п/п	Содержание процедуры	Инструментарий	Объем процедуры, чел.-ч
1	Создание и мониторинг внутренних регламентов по обеспечению всеобъемлющего контроля	Подготовка, согласование и утверждение организационно-распорядительной документации: - учетной политики: плана-графика документооборота; образцов первичных документов и регистров, схем регистрации фактов хозяйственной жизни; критериев существенности информации; - положения о внутреннем контроле; - должностных инструкций	100
2	Предварительная оценка добросовестности и дееспособности потенциальных контрагентов	Запросы; инспектирование предоставленных документов; аналитические процедуры по интегрально-рейтинговой оценке потенциального контрагента	3 (в расчете на контрагента)
3	Выявление факторов недобросовестных действий при осуществлении внутривозвратных расчетных операций	Подготовка, согласование и утверждение организационно-распорядительной документации по выдаче подотчетных сумм, займов работникам; аналитические процедуры по выявлению нетипичного сальдо по счетам (субсчетам, субконто)	20+1 (в расчете на работника, имеющего задолженность по подотчетным суммам, возмещению ущерба, предоставленным займам и т. п.)

В части превентивного контроля особого внимания заслуживает введение процедур профилактики возникновения проблемной задолженности и адекватного рейтинга контрагента.

Вначале рассмотрим экономический блок профилактики возникновения проблемной задолженности.

1 Экономические меры.

Цель: исключение экономических (финансовых) рисков.

Основные задачи:

- установление максимального размера дебиторской задолженности (по мнению экспертов, достижение размера дебиторской задолженности

более 30 % от размера активов является для организации существенным риском. При определении максимального размера долгов следует учесть расходы организации на производство товара и размер активов организации. Далее следует рассчитать, сможет ли организация как минимум покрыть данные расходы из собственных средств);

- установление и регулярный пересмотр лимитов задолженности на каждого контрагента с учетом платежной дисциплины каждого, а также имеющихся рыночных рисков для деятельности данных контрагентов;

- планирование дебиторской задолженности – установление дат и размеров возникновения дебиторской задолженности и сроков погашения задолженности с учетом необходимости новых заказов, оплаты заработной платы, собственных долгов и обязательств и сроков их исполнения. Определение тенденций возврата и просрочки, коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности. Необходимо для формирования бюджета, распределения долговой нагрузки, соблюдения показателей ликвидности;

- расчет рыночного риска и риска контрагента: определение вероятности неисполнения конкретным должником своих обязательств с учетом рыночного риска. Данная процедура может быть эффективно реализована с помощью интегрально-экспертной оценки, предложенной в параграфе 3.1;

- формирование размеров штрафов и пеней – с учетом того, что не все расходы могут быть переложены на должника в суде, рекомендуется оценить данные расходы и заложить в размер штрафов и пеней;

- формирование принципов расчетов с контрагентами (предоплата, сроки оплаты, безналичные платежи и пр.) исходя из финансового состояния кредитора, собственных обязательств кредитора;

- диверсификация клиентов по степени риска для организации;

- определение системы показателей и их оценки для определения платежеспособности контрагента: выявляются в результате анализа бухгалтерской отчетности, результатов хозяйственной деятельности, перспектив рынка, на котором работает контрагент, в частности:

- установление перечня показателей деятельности должников, сигнализирующих об определенных рисках невозврата (как на этапе андеррайтинга, так и на этапе сопровождения исполнения). Например, соотношение размера реальных активов и кредиторской задолженности, определение стандартных рисков и условий приемлемости нестандартных рисков;

- проверка платежеспособности и финансового состояния контрагента в целях определения рисков невозврата;

- формирование условий обеспечения исполнения обязательств: необходимость обеспечения определяется исходя из наличия риска невозврата долга, анализируется необходимость иного страхования рисков. Далее осуществляется анализ стоимости закладываемого имущества исходя из сроков реализации, проработка условий иного обеспечения с учетом его стоимости и гарантированности;

- определение ключевых показателей эффективности управления дебиторской задолженностью.

2 Правовые меры.

Цель: исключение правового риска.

Основные задачи:

- андеррайтинг контрагента: составление анкеты, выявление и проверка данных, в том числе об имуществе, сбор документов, проверка правоспособности контрагента, полномочий лиц на заключение сделки;

- проработка оформления правоотношений: выбор надлежащей договорной конструкции, формулировка договорных условий;

- обеспечение действенных в правовом смысле механизмов для управления задолженностью (право получать документы в процессе работы, право проверять имущество, система пеней, предоплата и пр.);

- обеспечение возможности принудительного взыскания задолженности;

- исключение возможности признания договоров недействительными;

- выбор и оформление способа обеспечения исполнения обязательств: страхование, залог, поручительство и пр.

Таким образом, основная цель правовых мер – исключить правовой риск.

3 Организационно-управленческие меры.

Цель: оптимизировать систему заключения договоров.

Основные задачи:

- создание эффективной структуры управления организацией в целях управления задачами, поставленными на этапе профилактики возникновения задолженности, в том числе формирование успешной организационной культуры, распределение должностных обязанностей, подбор и мотивация персонала;

- проработка действенной и отлаженной системы бизнес-процессов, направленной на своевременное взаимодействие служб организации и выполнение ими своих задач на этапе профилактики возникновения задолженности;

- создание автоматизированной системы управления долгами для учета клиентов, договоров, сроков исполнения;

- создание технологии по работе с клиентами/должниками, выраженной в системе инструкций, регламентов, памяток и пр., исключающей возможную некомпетентность сотрудников и реализацию бизнес-процессов;

- внедрение инноваций – обеспечение условий для поиска нестандартных решений и новых форм получения прибыли, противодействия кризисам;

- хозяйственное обеспечение деятельности – обеспечение организации необходимыми ресурсами (компьютеры, телефоны, рабочие места).

4 Меры по обеспечению общей безопасности.

Цель: исключить любые угрозы для безопасности организации.

Основные задачи:

- анализ контрагента на предмет наличия судимости, связи с преступностью;

- выезд к контрагенту для проверки реальности деятельности;

- выявление общих угроз для деятельности организации;

- противодействие рейдерским захватам;

- контроль информационной безопасности внутри организации.

Рассмотрим одну из функций внутреннего аудита в части профилактического контроля – андеррайтинг контрагента (от англ. *underwriting* – подтверждение).

Наиболее эффективным и рациональным инструментом андеррайтинга, на наш взгляд, является анкетирование контрагента.

Этап профилактики от взыскания долгов отличается добровольностью в представлении документов, сведений и информации, поскольку подобное желание у должника не всегда остается после возникновения оснований для предъявления к нему иска. Поэтому заполнение анкеты, как правило, не вызывает у добросовестного контрагента больших возражений. Для недобросовестного же контрагента заполнение анкеты сопровождается риском ука-

зания ложных, недостоверных сведений, которые могут ввести кредитора в заблуждение при принятии решения о заключении договора, а для должника повлечь уголовную ответственность по ст. 159 УК РФ «Мошенничество». В ряде случаев заполнение анкеты может быть не обязательным, а по желанию клиента.

Безусловно, наиболее информативным с точки зрения обеспечения руководства и собственников данными об отклонениях действующего законодательства и недостатках учета является текущий контроль. Надлежащая постановка текущего контроля способствует не только своевременному устранению нарушений, но и предотвращению появления систематических ошибок в будущем.

Программа внутреннего аудита расчетных операций в части выполненных функций текущего контроля представлена в таблице 22.

Наличие информации об основных параметрах документирования фактов хозяйственной жизни, связанных с наличием, движением и оценкой дебиторской и кредиторской задолженности ФГУП «Кореновское», позволяет оценить трудоемкость процесса внутреннего контроля на данном участке учета. Итак, в среднем в течение финансового года осуществляются расчеты со 120 покупателями, 40 поставщиками. Ежегодно рассматриваются к сотрудничеству до 50 новых контрагентов (поставщиков и покупателей); осуществляются до 300 сделок по закупке и до 200 сделок по продаже. Около 10 % покупателей в течение года не выполняют платежи в сроки, установленные договорами. Кроме того, в течение года регистрируется до 100 документов, связанных с расчетами с персоналом и учредителями.

Таким образом, трудоемкость превентивного контроля составит:

$$100 + 3 * 50 + 20 + 1 * 100 = 370 \text{ (чел.-ч).}$$

Трудоемкость текущего контроля за год может быть запланирована в объеме:

$$2 * 4 * 160 + 1 * 2 * 100 + 5 * 2 + 0,5 * (500 + 100) * 20 \% + 3 * 12 + 90 = 1676 \text{ (чел.-ч).}$$

Итого трудоемкость внутреннего контроля – 2046 чел.-ч в год, что соответствует полной занятости одного внутреннего аудитора.

Последующий (периодический) контроль в сельхозорганизациях, как правило, осуществляется один раз в год (аудиторами либо ревизорами).

Таблица 22 – Программа текущего контроля расчетных операций

№ п/п	Содержание процедуры	Инструментарий	Периодичность	Объем процедуры, чел.-ч
1	Сплошная сверка расчетов с внешними контрагентами	Направление актов сверок, регистрация и урегулирование расхождений	Ежеквартально	2 (в расчете на контрагента)
2	Инвентаризация внутренних расчетных операций	Инспектирование документов, подтверждающих возникновение и погашение задолженности; регистрация и служебное расследование расхождений	Один раз в полугодие	1 (в расчете на каждый объект: подотчетную сумму; договор займа; возмещение ущерба; выплату доходов и т. п.)
3	Сплошная сверка по налогам и сборам	Запрос на получение справки о состоянии лицевого счета налогоплательщика в налоговый орган; регистрация и урегулирование расхождений	Один раз в полугодие	5
4	Выборочная проверка регистрации в первичных документах фактов хозяйственной жизни, отражения их в регистрах бухгалтерского учета и отчетности	Инспектирование 20 % документов (10 % элементов наибольшей стоимости, 10 % остальных элементов); повторное проведение; получение письменных объяснений и справок по выявленным несоответствиям	Постоянно	0,5 (в расчете на 1 элемент выборки)
5	Работа с сомнительными и нереальными к взысканию долгами	Выявление сомнительной и нереальной к взысканию задолженности; информирование финансовой службы о выявленных долгах для учета резерва по сомнительным долгам или списания задолженности; информирование юридической службы о необходимости претензионной работы	Постоянно	Постоянно
6	Мониторинг реагирования на выявленные несоответствия	Постоянно, в сроки, установленные приказами (распоряжениями) руководителя по урегулированию выявленных разниц и возмещению ущерба		90

В соответствии с методикой группы аудиторских компаний «Wise-Advice» аудит дебиторской и кредиторской задолженности (как сопутствующая аудиту услуга) содержит следующие процедуры (таблица 23).

Таблица 23 – Процедуры обзорной проверки дебиторской и кредиторской задолженности (периодический контроль)

№ п/п	Процедура проверки	Возможность использования результатов работы внутреннего аудита
Дебиторская задолженность		
1	Запросить информацию об учетной политике в отношении отражения в бухгалтерском учете дебиторской задолженности по расчетам с поставщиками, покупателями и подрядчиками и создания резервов по сомнительным долгам	V
2	Получить реестр дебиторской задолженности и определить, соответствует ли итоговая сумма данным оборотной ведомости	V
3	Получить и рассмотреть разъяснения по поводу значительных колебаний сумм остатков по счетам бухгалтерского учета по сравнению с аналогичными данными предыдущих периодов или предполагаемыми значениями	
4	Провести анализ по срокам погашения дебиторской задолженности, связанной с операциями по продажам товаров, работ, услуг. Запросить причину необычно больших (по мнению аудитора) сумм кредитовых остатков по счетам бухгалтерского учета или других необычных обстоятельств, а также запросить информацию по погашению дебиторской задолженности	V
5	Обсудить с руководством хозяйствующего субъекта классификацию дебиторской задолженности, в том числе данные по долгосрочной задолженности, задолженности акционеров (участников), руководителей, членов совета директоров (наблюдательного совета) и других аффилированных лиц	
6	Запросить информацию о способе выявления медленно оплачиваемых счетов и порядке создания резерва по сомнительным долгам, а также проверить разумность такого порядка	V
7	Запросить, не является ли дебиторская задолженность следствием исполнения поручительства, финансированием под уступку денежного требования (для банков), следствием учета векселя	V
8	Запросить информацию о процедурах хозяйствующего субъекта, выполняемых с целью обеспечения надлежащего отнесения операций по продажам и возврату товаров к соответствующим периодам	V
9	Запросить, предоставлялись ли покупателям крупные кредиты непосредственно после даты составления бухгалтерского баланса; если да, то как они раскрыты в финансовой (бухгалтерской) отчетности	V

1	2	3
	Кредиторская задолженность	
10	Запросить информацию об учетной политике в отношении учета кредиторской задолженности	
11	Получить и проанализировать разъяснения руководства хозяйствующего субъекта по поводу значительных расхождений остатков по счетам учета кредиторской задолженности с аналогичными показателями предыдущих периодов или предполагаемыми значениями (в частности, необоснованный рост показателей)	V
12	Получить реестр кредиторской задолженности и определить, соответствует ли итоговая сумма данным оборотной ведомости	V
13	Запросить, проводилась ли сверка остатков, числящихся на соответствующих счетах, с данными кредиторов, и сравнить их с аналогичными показателями предыдущих периодов. Сравнить оборот кредиторской задолженности по расчетам с контрагентами с аналогичными показателями предыдущих периодов	V
14	Определить, могут ли иметь место существенные неучтенные обязательства	
15	Запросить, раскрыты ли отдельно в финансовой (бухгалтерской) отчетности данные по кредиторской задолженности перед акционерами (участниками), руководителями, членами совета директоров (наблюдательного совета) и прочими аффилированными лицами хозяйствующего субъекта	V

Как видно из таблицы 23, только четыре из 15 задач внешнего аудита дебиторской и кредиторской задолженности не предполагают возможности использования отчетности по внутреннему аудиту (при условии, что он выполняется по всему комплексу задач, определенному нами в программах профилактического и текущего контроля).

Из этого можно сделать вывод, что внутренний аудит может способствовать повышению эффективности деятельности организации не только за счет выявления и предотвращения случайных ошибок в учете и преднамеренных действий, но и посредством уменьшения трудоемкости и, как следствие, стоимости внешнего аудита.

Такая постановка внутреннего аудита будет способствовать повышению эффективности деятельности организации не только за счет выявления и предотвращения нарушений в учете, но и посредством уменьшения трудоемкости и, как следствие, стоимости внешнего аудита.

4 ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В ходе исследований изучены концептуальные аспекты системной организации бухгалтерского управленческого учета в сельском хозяйстве, в основе которой принципы автоматизации учета, начиная от первичных специализированных учетных документов, отказ от избыточного штата учетных работников, повышение оперативности и детализации бухгалтерского учета, которые обеспечивают формирование полной и достоверной информации в основном производстве.

4.1 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета в растениеводстве

В настоящее время при построении автоматизированной системы бухгалтерского управленческого учета затрат в основном производстве, а именно, в отрасли «Растениеводство» в сельскохозяйственных организациях необходимо учитывать как специфические отраслевые особенности производства, так и приоритетные требования, предъявляемые собственниками данного бизнеса.

Полная и своевременная информация данного участка учета, которая объединяет данные о движении трудовых, материальных и иных затратах, а также о количестве и стоимости полученной продукции (выполненных работ и оказанных услугах) служит основанием для принятия соответствующих управленческих решений.

Специфика организации эффективной системы менеджмента, в частности, в сельскохозяйственном производстве, строится на делегировании полномочий главным отраслевым специалистам, от профессионализма которых во многом зависит финансовый результат деятельности, как отрасли, так и предприятия в целом.

Учитывая долгий цикл производства при возделывании сельскохозяйственных культур, ошибки при выполнении полевых работ (несоблюдение агротехнических требований, сроков и др.), как правило, существенно от-

ражаются на урожайности данных культур, а, соответственно, и на себестоимости получаемой продукции.

Поэтому обоснованными являются требования собственников бизнеса о соответствии планируемых на основе технологических карт по возделыванию сельскохозяйственных культур и фактических данных о произведенных затратах в основном производстве (растениеводстве).

При этом довольно актуальной проблемой является отсутствие своевременных детализированных данных бухгалтерского учета, сформированных в автоматизированной системе учета, например, в программе «1С: Бухгалтерия-8.2» о количестве принятых к списанию материальных ресурсов (семян, удобрений, средств защиты растений) в разрезе структуры севооборота, а именно, по полям.

Построение автоматизированного детализированного учета затрат в основном производстве (растениеводстве) необходимо, прежде всего собственнику и высшему звену управления, для того, чтобы в последствие можно было сопоставить фактические затраты с выходом продукции в разрезе каждого поля, например, сравнить норму расхода минеральных удобрений по каждому полю с урожайностью по каждому полю в рамках одной культуры, например «Пшеница озимая урожая 2014 года».

Одним из распространенных недостатков существующей автоматизированной системы управленческого бухгалтерского учета затрат в основном производстве (растениеводстве) является принятие к учету любого количества расходных материалов, как правило в обобщенном виде (в целом по культуре), а потом (в конце года) при подсчете фактической себестоимости продукции констатировать факт о ее значительном превышении планируемых показателей.

В условиях значительного удорожания цен на материальные расходные материалы (семян, удобрений, средств защиты растений, топлива) и диспаритета цен на сельхозпродукцию, такой подход не позволительная роскошь, так как он не является эффективным из-за невозможности своевременного пресечения перерасхода материальных ресурсов. Практика показывает, что как правило, цена субъективной ошибки главного агронома, будь то нарушение технологии возделывания сельскохозяйственных куль-

тур или отсутствие контроля за расходом топлива, удобрений и т. д., не сопоставима с возможностью полного возмещения им потерь и недостат.

Поэтому основными требованиями построения автоматизированной системы управленческого бухгалтерского учета затрат в основном производстве (растениеводстве) являются их оперативность, детализация учета в разрезе полей, а главное, недопустимость принятия к учету информации, которая содержится в ежедневных первичных учетных документах (путевой лист трактора, акт на списания семян, удобрений и др.) без осуществления контроля как со стороны планового отдела (в сравнении с утвержденными технологическими картами, нормами выработки, нормами расхода топлива по видам работ с учетом состав машинно-тракторного агрегата и агротехнических условий и т. д.), так и со стороны бухгалтерской службы:

- осуществления учета своевременного ежедневного перемещения материальных ресурсов с одного склада на другой склад в компьютерной программе «1С: Бухгалтерия-8.2»;

- разработки форм первичных учетных документов с учетом новых требований о детализации учета;

- осуществление постановки задачи отделу программирования для внесения изменений в используемую типовую компьютерную программу о применении вышеуказанных документов, например, создание блока «Сельское хозяйство» с включением ряда специализированных документов, например автоматизация учета обработки путевых листов трактора и др.;

- разработку такого графика документооборота, в котором детально расписана ответственность конкретных работников по движению документов от момента создания до сроков ввода в компьютерной программу, например «1С: Бухгалтерия-8.2»;

- необходима организация такой системы автоматизированного управленческого учета, при которой возможно получение информации об ежедневных остатках материальных ресурсов по складам хранения и видам номенклатуры, а не спустя «проведения» вышеперечисленных документов с опозданием, то есть после сдачи материальных отчетов и ввода необходимой информации, как правило, к 20-му числу следующего за отчетным месяца;

- проведение ежемесячных инвентаризаций материальных ресурсов по складам хранения, например, снятие остатков топлива в баках тракторов и т. д.

Отсутствие взаимосвязи в работе планового отдела и бухгалтерской службы является причиной слабой реализации своевременной контрольной функции учета производственных затрат в растениеводстве при построении единой интегрированной информационной компьютерной системы, призванной с одной стороны, обеспечить эффективное управление затратами и результатами в достижении основной цели деятельности организации – получение необходимой прибыли, а с другой, – удовлетворение информацией о производственной деятельности всех участников экономических отношений.

Поэтому в целях совершенствования организации автоматизированного бухгалтерского управленческого учета затрат в основном производстве (растениеводстве) нами рекомендуется рассмотреть определенный опыт решения данного вопроса, накопленный в ОАО «Россия» Каневского района Краснодарского края, где начиная с 2008 года осуществляется данный проект.

ОАО «Россия» Каневского района создано в 1991 году на базе колхоза «Россия», который образовался в 1954 г. путем объединения колхозов им. Кирова и им. Сталина. В 2003 г. ОАО «Россия» заключило соглашение о сотрудничестве между администрацией Краснодарского края, администрацией Каневского района, ЗАО фирмой «Калория», по которому фирма «Калория» выступает в качестве предприятия-интегратора, внедряющего инвестиционные программы по повышению объемов реализации, а также финансирует ОАО «Россия» за счет собственных средств.

Местонахождение ОАО «Россия» следующее: 353720, Краснодарский край, Каневской район, ст. Стародеревянковская, ул. Красная, 80.

ОАО «Россия» является одним из крупных сельскохозяйственных предприятий Каневского района. Общая площадь сельхозугодий 7715 га, из них 7120 га пашни. Основными видами деятельности хозяйства являются следующие животноводство и растениеводство. Организационная структура ОАО «Россия» Каневского района представлена следующим образом:

- полеводческая бригада, оснащенная собственной ремонтной мастерской и крытыми площадками для хранения сельскохозяйственной техники, весовыми, крытыми токами на временное хранение до 8 тыс. тонн зерна;
- зернохранилище на 15 тыс. тонн зерна;
- комбикормовый цех производственной мощностью до 4 тыс. тонн в год;
- цех по производству подсолнечного масла и эструдированной сои, производственной мощностью до 150 тонн в год;
- две молочно-товарных фермы на 1000 голов;
- ферма по откорму крупного рогатого скота на 300 голов;
- МТМ для ремонта сельскохозяйственной техники со складами для хранения техники;
- автогараж на 100 единиц техники, оборудованный отопливаемыми боксами для хранения автомобилей, автотомойкой, ремонтными мастерскими.

Предметом и целью деятельности общества является производство, промышленная переработка и реализация сельскохозяйственной продукции с целью получения прибыли. ОАО «Россия» Каневского района первым в районе перешло на энергосберегающую нулевую технологию возделывания почвы в целях сокращения затрат в земледелии, и тем самым, повышением конкурентоспособности отечественных продуктов сельскохозяйственного производства, а также, что немаловажно, улучшения плодородия почв и экологической обстановки вследствие сокращения техногенной нагрузки на пашню.

В соответствии с учетной политикой организации организация применяет специальный режим налогообложения и является плательщиком единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

Бухгалтерский учет имеет компьютерную технологию обработки первичной учетной информации с применением «1С: Бухгалтерия-8.2». Порядок движения и обработки первичных документов регулируется графиками документооборота, утвержденными генеральным директором организации.

Для организации учета затрат в основном производстве (растениеводстве) используется счет 20 «Основное производство», при этом затраты по

машинно-тракторному парку осуществляются на счете 23 «Вспомогательные производства». В соответствие с рабочим планом счетов учет на счете 20 «Основное производство» в ОАО «Россия» осуществляется в разрезе типовых справочников, которые были организованы следующим образом:

- справочник «Подразделения» – «Бригада №1», «Бригада № 6» и др.
- справочник «Статьи затрат» – «Оплата труда», «Удобрения» и др.
- справочник «Номенклатурные группы» – «Пшеница озимая урожая 2014 г.», «Пшеница озимая урожая 2015 г.», «Кукуруза на зерно урожая 2014 г.» и др.

Типовой пакет «1С: Бухгалтерия-8.2» был дополнен блоком «Сельское хозяйство», который включает следующие части:

1 Справочники:

- справочник «Структура севооборота», который содержит информацию о площади пашни в разрезе полей (например, «Поле 4/1») с указанием его длин гона, площади, группы поля, а также закрепленной за этим полем с учетом периодизации возделываемой культуры (например, на поле 5/7 до июля 2014 г. – озимая пшеница урожая 2014г., а с 01.08.2014 – озимый рапс урожая 2015г.);

- справочник «Марки тракторов и сельскохозяйственных машин», который содержит информацию по каждой марке техники информацию о ее рыночной стоимости, нормативной годовой наработке, периодичности проведения текущего ремонта; трудоемкость проведения видов ремонта (ТО-1, ТО-2 и т. д.); норматив отчислений на ремонт, выраженный в процентах от рыночной стоимости; коэффициент перевода для тракторов в условную наработку; расценку за 7-ми часовую нормо-смену и др.;

- справочник «Виды технологических операций», который содержит информацию по каждому виду работ (посев, наземное опрыскивание, уборка и др.) с указанием агротехнических требований и состава машинно-тракторного агрегата, также норму выработки за 7-ми часовую нормо-смену, выраженную в разных единицах измерения (га, т, и др.), норму расхода топлива на единицу вида работ, норму вспомогательных рабочих (например, загрузка семян в сеялки при посеве) и др.;

- а также возможность использования типовых справочников «Сотрудники», «Основные средства» и др.

2 Документы:

- документ «Акт снятия остатков в баках тракторов, комбайнов», который фиксирует остатки по видам топлива именно в баках тракторов, что предполагает именно замер фактических остатков на последнее число каждого месяца;

- документ «Учетный лист тракториста-машиниста», который позволяет полностью автоматизировать как начисление заработной платы механизатору, вести учет топлива, так и производить учет наработки тракторов, сельскохозяйственных машин и комбайнов причем по каждому инвентарному номеру с детализацией данных затрат;

- по подразделениям;
- статьям затрат;
- номенклатурным группам (культурам);
- по видам работ;
- по полю.

Необходимо отметить, что прежде чем принять документ «Учетный лист тракториста-машиниста», подписанный главным агрономом к учету, учетчик бригады сверяет наличие данного вида работ с утвержденными технологическими картами. В случае, если данного вида работ в картах не предусмотрено, или отличаются агротехнические условия (например, норма внесения минеральных удобрений или глубина при дисковании), учетчик не принимает документ к учету, а отдает его в плановый отдел для согласования данного вопроса.

После этого главный экономист по согласованию с руководителем предприятия и главным агрономом или корректируют агротехнические условия с внесением изменений в технологические карты либо вносятся изменения в «Учетный лист тракториста-машиниста», в котором, например, указывают глубину дискования не 8–10 см, а 6–8 см, как было указано в технологической карте, от чего зависит и норма выработки тракториста и норма расхода топлива.

Необходимо отметить, что ввод информации в программу учетчик осуществляет ежедневно на своем автоматизированном рабочем месте в бригаде №1, которое через интернет имеет доступ к сетевым ресурсам.

В документе «Учетный лист тракториста-машиниста» предусмотрены строки: «Остаток на начало дня», «Заправлено», «Остаток на конец дня», «Расход по норме», «Фактический расход топлива», «Принято к списанию».

Фактический расход топлива рассчитывается следующим образом:

«Остаток на начало дня» + «Заправлено» – «Остаток на конец дня» .

Однако при этом, это вовсе не означает, что именно это количество и стоимость топлива необходимо принимать к списанию. Нами разработана и утверждена руководством компании следующий алгоритм заполнения строки «Принято к списанию», который представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Алгоритм заполнения строки «Принято к списанию» в ОАО «Россия» Каневского района

Наименование вида работ	Состав машинно-тракторного агрегата	Расход топлива по норме	Расход топлива по факту	Принято к списанию, л
Внесение минеральных удобрений до 200 кг/га	МТЗ-1221+ Прима 1Х ДРХ	15,6 л/га	15,6 л/га	15,6 л/га
Внесение минеральных удобрений до 200 кг/га	МТЗ-1221+ Прима 1Х ДРХ	15,6 л/га	16,5 л/га	15,6 л/га
Внесение минеральных удобрений до 200 кг/га	МТЗ-1221+ Прима 1Х ДРХ	15,6 л/га	12,4 л/га	12,4 л/га

Таким образом, к списанию всегда принимается меньшее из значений: либо расхода по норме, либо расхода по факту. При этом при формировании строки «Принято к списанию» за месяц в настройке либо по видам работ, либо по каждому трактору (комбайну), либо по механизатору количество будет накапливаться как меньшее из значений и это количество практически никогда не будет равно ни расходу по норме ни расходу по факту.

Рассмотрим пример формирования документа «Учетный лист тракториста-машиниста» блок «Сельское хозяйство» с учетом следующих данных:

- вид работ: внесение минеральных удобрений до 200 кг/га;
- состав машинно-тракторного агрегата: трактор МТЗ-1221 (инвентарный номер № 25) и сельхозмашина «Прима 1Х ДРХ» (инвентарный номер № 2576);
- культура: «Соя урожая 2014 г.»;
- поле «4/2»;
- тракторист: Серегин Г.В.

При «проведении» «Учетного листа тракториста-машиниста» формируются следующие бухгалтерские записи с учетом необходимой детализации:

1 Начислена заработная плата механизатору:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада № 1», статья затрат «Оплата труда», номенклатурная группа «Соя урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 4/2».

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

2 Начислены страховые взносы:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада №1», статья затрат «Начисления на социальные нужды», номенклатурная группа «Соя урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 4/2».

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

3 Списано топливо:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада № 1», статья затрат «Топливо», номенклатурная группа «Соя урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 4/2»

Кредит счета 10 «Материалы» субсчет 3 «Топливо» склад хранения «Склад бригады № 1», материально-ответственное лицо «Бондаренко А.И.».

3 Списано топливо:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада №1», статья затрат «Топливо», номенклатурная группа «Соя урожая 2014 г.», объект аналитики №1 «Поле 4/2»

Кредит счета 10 «Материалы» субсчет 3 «Топливо» склад хранения «Склад бригады №1», материально-ответственное лицо «Бондаренко А.И.».

4 Учтена стоимость выполненных услуг машинно-тракторного парка для бригады №1:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада № 1», статья затрат «Работы и услуги машинно-тракторного парка», номенклатурная группа «Соя урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 4/2»

Кредит счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Машинно-тракторный парк», статья затрат «Выпуск продукции (работ, услуг)», номенклатурная группа «Содержание и использование машинно-

тракторного парка (тракторов)», объект аналитики № 1 «Трактор МТЗ-1221(инвентарный номер № 25)».

Таким образом, при проведении документа «Учетный лист тракториста-машиниста» в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются данные бухгалтерские записи. В конце месяца, после проверки правильности заполнения всех необходимых данных, бухгалтерские записи «выгружаются» из блока «Сельское хозяйство» в «1С: Бухгалтерия 8.2» с вышеуказанной детализацией, что позволяет решать задачи, которые рассматривались нами в начале статьи.

4.2 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета во вспомогательном производстве (машинно-тракторном парке)

В настоящее время в условиях автоматизации не только первичного отраслевого учета, но и объединения целей и задач, как бухгалтерской службы, так и планово-экономического отдела, зачастую, в крупных агрохолдингах происходит объединение данных подразделений в единый финансовый отдел, возглавляемый заместителем директора по финансовым вопросам, который, обладая профессиональными навыками и компетенциями, в том числе и руководит построением единой системой автоматизированного финансового и управленческого учета.

Необходимость изменения традиционной системы управления, когда главный бухгалтер и главный экономист напрямую подчиняются руководителю, обусловлена следующими причинами:

- с одной стороны, желанием собственников бизнеса иметь плановую и фактическую оперативную информацию о производственных затратах, например, в части ремонта и содержания машинно-тракторного парка, то есть плановый отдел совместно с инженерной и агрономической службой готовит нормативные данные по данному направлению, а система бухгалтерского учета – фактические, что, прежде всего требует определенных изменений как в первичных учетных документах, графике документооборота; алгоритму формирования автоматизированных учетных регистров и др.;

- с другой стороны, достаточной ответственностью (видения комплексности проблемы) при постановке задач отделу программирования в виду достаточно высокой стоимости работ по изменению типовой конфигурации, например, в «1С: Бухгалтерия-8.2».

Существует ряд специфических отраслевых особенностей, характерных для сельскохозяйственного производства, специализирующемся на растениеводстве, которые необходимо учитывать в данном случае. Прежде всего, это относится к необходимости использования в крупных сельскохозяйственных предприятиях для учета затрат в машинно-тракторном парке счет 23 «Вспомогательные производства» субсчет «Машинно-тракторный парк».

По нашему мнению, основной проблемой, которая не была решена в типовой программе «1С: Бухгалтерия-8.2», это детализация учета по объектам аналитики, которая продиктована тем, что в соответствии с Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве (утв. Минсельхозом России от 22.10.2008), амортизацию и затраты на ремонт в машинно-тракторном парке следует распределять в следующем порядке:

- тракторов – пропорционально фактической годовой наработке, выраженной в условных эталонных гектарах;
- почвообрабатывающих машин распределяют по объектам учета пропорционально площади обработки;
- сеялок – пропорционально площади посева;
- комбайнов – пропорционально убранной площади;
- машин для внесения в почву удобрений – пропорционально физической массе удобрений, внесенных под сельскохозяйственные культуры (группы культур) и т. п. [141].

Кроме того, сложность построения детализированного и оперативного учета состоит в том, что необходимо указывать вид аналитики, в данном случае, это объекты основных средств (трактора, сельскохозяйственные машины) во всех первичных документах, например, «Учетный лист тракториста-машиниста», «Наряд на сдельную работу», «Лимитно-заборная карта» и др.

При этом, первостепенное значение при вариантах получения необходимых детализированных данных, например, по ремонту и содержанию техники, по нашему мнению, следует предпочесть формированию бухгалтерских записей с учетом необходимой аналитики, нежели автоматизированным аналитическим выборкам (отчеты) на фоне сводного синтетического учета.

Этот принцип положен в основу создания автоматизированного управленческого учета ОАО «Россия» Каневского района Краснодарского края, в котором накоплен определенный опыт по построению создания таких систем во вспомогательном производстве (машинно-тракторном парке) [141].

В соответствие с рабочим планом счетов учет на счете 23 «Вспомогательные производства» в ОАО «Россия» осуществляется в разрезе типовых справочников, которые были организованы следующим образом:

- справочник «Подразделения» – «Машинно-тракторный парк», «Ремонтные мастерские» и др.
- справочник «Статьи затрат» – «Оплата труда», «Запасные части» и др.
- справочник «Номенклатурные группы» – «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (тракторов)», «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (сельскохозяйственных машин)», «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (комбайнов)», «Выполнение работ и услуг на сторону».

Основной акцент при организации учета на счете 01 «Основные средства» необходимо направить на достоверный учет всех объектов основных средств, закрепленных за подразделением «Машинно-тракторный парк», с указанием инвентарных номеров, уточнением года выпуска и года ввода в эксплуатацию, наличием на объекте табличек с инвентарным номером. Это объясняется, прежде всего, необходимостью ведения достоверного и оперативного учета о фактической наработке каждого вида техники, учитывая тот факт, что для каждого вида полевых работ понятие «Машинно-тракторный агрегат», которое включает трактор, сагрегированный с сельскохозяйственной машиной, разное, например:

- для посева использовался трактор МТЗ 1221 (инвентарный номер 0258) с сеялкой «TDNG 420 4,2 м» (инвентарный номер 0062);

- для прикорневой подкормки – трактор МТЗ 1221 (инвентарный номер 0258) с сеялкой «СЗП-3,6» (инвентарный номер 0041) и т. д.

Для организации системы управленческого учета типовой пакет «1С: Бухгалтерия-8.2» был дополнен блоком «Сельское хозяйство», который мы дополнили следующими справочниками:

- справочник «Марки тракторов и сельскохозяйственных машин», который содержит информацию по каждой марке техники, ее рыночной стоимости с учетом периодизации, нормативной годовой наработке, периодичности проведения текущего ремонта; трудоемкость проведения видов ремонта (ТО-1, ТО-2 и т. д.); норматив отчислений на ремонт, выраженный в процентах от рыночной стоимости; коэффициент перевода для тракторов в условную наработку; расценку за 7-ми часовую нормо-смену и др.;

- справочник «Виды технологических операций», который содержит информацию по каждому виду работ (посев, наземное опрыскивание, уборка и др.) с указанием агротехнических требований и состава машинно-тракторного агрегата, также норму выработки за 7-ми часовую нормо-смену, выраженную в разных единицах измерения (га, т, и др.), норму расхода топлива на единицу вида работ, норму вспомогательных рабочих (например, загрузка семян в сеялки при посеве) и др.;

- справочник «Виды ремонта» (ТО-1, ТО-2 и т. д.);

- справочник «Конно-ручные работы» – для автоматизации расчета заработной платы на конно-ручных работах, например, по ремонту техники и др.

Кроме того, блок «Сельское хозяйство» включает новые документы, например «Наряд на сдельную работу» (индивидуальный и бригадный), который предполагает автоматизированное начисление заработной платы, формированием учетного регистра «Сельхозпроводки», с последующей их выгрузкой в «1С: Бухгалтерия-8.2» с учетом детализации по каждому объекту аналитики, то есть возможностью вести учет в разрезе каждого трактора.

Например, при проведении документа «Наряд на сдельную работу» при начислении заработной платы механизатору, или слесарю за ремонт трактора МТЗ 1221 (инвентарный номер 0258) в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются следующие бухгалтерские записи с учетом необходимой детализации:

1 Начислена заработная плата механизатору, задействованному на ремонте трактора:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Машинно-тракторный парк», статья затрат «Оплата труда», номенклатурная группа «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (тракторов)», объект аналитики № 1 «Трактор МТЗ 1221 (инвентарный номер 0258)», объект аналитики № 2 «ТО-2»

Кредит счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

2 Начислены страховые взносы:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Машинно-тракторный парк», статья затрат «Начисления на социальные нужды», номенклатурная группа «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (тракторов)», объект аналитики № 1 «Трактор МТЗ 1221 (инвентарный номер 0258)», объект аналитики № 2 «ТО-2»

Кредит счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению».

Кроме этого, были внесены дополнения в типовые документы «1С: Бухгалтерия-8.2», например, такие как «Требование-накладная», «Отчет производства за смену».

Рассмотрим более подробно организацию аналитического детализированного учета в документе «Требование-накладная»:

- например, списание минеральных удобрений и отражение данного факта хозяйственной жизни в учетном регистре «Сельхозпроводки»:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада № 1», статья затрат «Удобрения минеральные», номенклатурная группа «Подсолнечник урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 3/1», объект аналитики № 2 «Учетный лист тракториста-машиниста МТП (СХ) РО0000501 от 19.03.2014»

Кредит счета 10 «Материалы» субсчет 12 «Удобрения», вид номенклатуры «Селитра аммиачная марка Б» склад хранения «Склад агронома бригада № 1».

- или списание запасных частей при ремонте трактора и отражение данного факта хозяйственной жизни в учетном регистре «Сельхозпроводки»:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Машинно-тракторный парк», статья затрат «Ремонт и содержание основных

средств (Запасные части)», номенклатурная группа «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (тракторов)», объект аналитики № 1 «Трактор МТЗ-82 №7 (инвентарный номер 0270)», объект аналитики № 2 «ТО-2»

Кредит счета 10 «Материалы» субсчет 5 «Запасные части», вид номенклатуры «Вал карданный 72-2203010А2» склад хранения «Склад инженера бригада № 1».

В случае выполнения работ по ремонту тракторов и сельскохозяйственной техники, закрепленной за бригадой №1 – другим, отдельно выделенном подразделении – «Ремонтные мастерские», используют типовой документ в документе «1С: Бухгалтерия-8.2» – «Отчет производства за смену», также дополненный учетным регистром «Сельхозпроводки»:

Дебет счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Машинно-тракторный парк», статья затрат «Ремонт и содержание основных средств (Услуги внутренних подразделений)», номенклатурная группа «Содержание и ремонт машинно-тракторного парка (тракторов)», объект аналитики № 1 «Трактор МТЗ-82 №7 (инвентарный номер 0270)», объект аналитики № 2 «ТО-2»

Кредит счета 23 «Вспомогательные производства», подразделение «Ремонтные мастерские, статья затрат «Выход продукции, работ, услуг», номенклатурная группа «Ремонт техники».

При отражении в учете выхода продукции в основном производстве (растениеводстве) также используют типовой документ «Отчет производства за смену», также дополненный учетным регистром «Сельхозпроводки», например, оприходовано зерно озимой пшеницы в бункерном весе с поля 5/7:

Дебет счета 43 «Готовая продукция», номенклатура «Зерно озимой пшеницы в бункерном весе», склад хранения «Склад бригады № 1».

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство», подразделение «Бригада № 1», статья затрат «Выход продукции, работ, услуг», номенклатурная группа «Пшеница озимая урожая 2014 г.», объект аналитики № 1 «Поле 5/7».

Следующим этапом построения автоматизированного учета является разработка новых отчетов, по обобщению детализированной информации, которая содержится в вышеуказанных первичных документах, сформиро-

ванных из учетного регистра «Сельхозпроводки». Одним из таких отчетов является разработанный под нашим руководством отчет «Анализ счета (сельское хозяйство)», фрагмент которого представлен в таблице 25.

Таблица 25 – Фрагмент формы рекомендуемого отчета «Анализ счета (сельское хозяйство)» счета 23 «Вспомогательное производство» подразделение «Машинно-тракторный парк» с детализацией по объектам аналитики – справочник «Основные средства» в компьютерной программе «1С: Бухгалтерия-8.2»

Объект аналитики	Корреспондирующий счет	С кредита счетов	В дебет счетов
Начальное сальдо		-	
КЗС-1218-29 «Полесье» комбайн зерноуборочный самоходный	Начальное сальдо	2,111,527,80	
	02	134,682,35	
	10	18,091,00	
	69	948,42	
	70	3,248,00	
	Оборот	156,969,77	
	Конечное сальдо	2,268,497,57	
Комбайн ДОН 1500 № 19	Начальное сальдо	727,472,66	
	10	5,389,52	
	23	18,981,00	
	69	1,296,01	
	70	4,438,37	
	Оборот	30,104,90	
	Конечное сальдо	757,577,56	

Данный отчет в отличие от типового отчета, существующего в компьютерной программе «1С: Бухгалтерия 8.2» «Анализ счета», позволяет детализировать данные не только в разбивке по подразделениям, номенклатурным группам, статьям затрат, но и по объектам аналитики № 1, № 2, № 3, что в значительной мере облегчает и ускоряет трудоемкий процесс обобщения необходимых данных, а, соответственно, значительно повышает контрольную функцию учета. При этом сохраняется возможность любых комбинаций настройки данного отчета, исключая его жесткую иерархию, что отражено в таблице 26.

По нашему мнению, особо актуальной проблемой учета затрат в основном производстве (растениеводстве) является учет топлива, который необходимо организовать как по видам работ (посев, наземное опрыскивание и др.), так и по механизмам, и самое главное, – по закрепленными за

тракторами и самоходными комбайнами – механизаторами. Построение эффективной системы оперативного учета и контроля за расходом топлива в растениеводстве усложняется тем, что норма расхода топлива на единицу работы, даже на одном и том же тракторе может меняться не только ежедневно, но и в течение дня. Это объясняется тем, что норма расхода топлива зависит не только от марки трактора или комбайна, но и от вида полевых работ, агротехнических условий, состава машинно-тракторного агрегата, группы поля (паспортизация полей), что, безусловно, необходимо учитывать как в работе планово-экономического отдела, так и бухгалтерии [14].

Таблица 26 – Фрагмент формы рекомендуемого отчета «Анализ счета (сельское хозяйство)» счета 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» подразделение «Бригада 1» с детализацией по номенклатурным группам (культура) и объектам аналитики – справочник «Структура севооборота» в компьютерной программе «1С: Бухгалтерия 8.2»

Номенклатурная группа / Объект аналитики	Корреспондирующий счет	С кредита счетов	В дебет счетов
	Начальное сальдо	–	
Пшеница озимая урожая 2014г.			
Поле 5/7	Начальное сальдо	44 318,22	
	10	78 835,05	
	23	25 028,00	
	69	9 485,42	
	70	18 154,28	
	Оборот	131 502,75	
	Конечное сальдо	175 820,97	
Поле 10/1	Начальное сальдо	37 143,04	
	10	65 312,61	
	23	14 026,71	
	69	4 296,01	
	70	14 238,37	
	Оборот	97 873,70	
	Конечное сальдо	134 917,14	

Поэтому в целях усиления контроля за расходом топлива в растениеводстве, нами рекомендована следующая форма отчета о движении топлива, формируемого на основании обобщения информации, которая содержится в документах блока «Сельское хозяйство» – это «Акт снятия остатков в баках тракторов», «Учетный лист тракториста-машиниста» (таблица 27).

Таблица 27 – Отчет о движении топлива (по механизмам)

Наименование механизма	Остаток на начало периода, л	Заправлено за период, л	Принято к списанию, л	Расчетный остаток на конец периода, л	Фактический остаток на конец периода, л	(+) экономия, (-) перерасход, л
Дон-1500Б №42-66	150	800	825	125	150	+25
К-700 № 83-40	40	1 650	1 320	370	220	-150
МТЗ-80 № 85-97	40	590	595	75	75	–
Итого:	270	3 040	2 740	570	445	-125

Настройка «Отчета о движении топлива» возможно не только по механизмам, но и в разбивке по трактористам, культурам и т. д., что очень важно вследствие того, что на одном тракторе может быть организована работа в две смены, поэтому необходимо своевременно выявить недостачу топлива с указанием даты события, хотя возможен и такой вариант, что расход по факту не превышает расход по норме, но на конец периода нет фактического остатка в топливном баке трактора или комбайна [141].

Поэтому ежедневно при выписке документа «Путевой лист трактора» необходимо бригадир указывать количество лимита заправки топлива на текущий день, например, исходя из двойной нормы выработки на текущем виде работ, что особенно актуально во время уборки, так как объем топливного бака зерноуборочного комбайна «Полесье» составляет до 550 литров [141].

Следующим важным шагом в построении автоматизированной системы управленческого учета является разработка отчета «Технологическая карта план/факт», который предполагает выборку и сравнение следующих данных по возделываемым сельскохозяйственным культурам:

1 Плановых показателей, формируемых из документа «Технологическая карта», как количественном, так и в стоимостном выражении:

а) по видам работ, оптимальным срокам выполнения данных видов работ, их агротехническим условиям (норма расхода семян, удобрений и др.);

б) по статьям затрат (оплата труда, семена, удобрения, ремонт и содержание основных средств, аренда земли, общепроизводственные и общехозяйственные расходы и т. д.);

в) по структуре севооборота (в разбивке по полям);

г) по выходу продукции (урожайность);

д) по себестоимости производимой сельхозпродукции.

2 Фактических показателей по вышеуказанным параметрам отбора, которые формируются по двум вариантам:

а) либо на основании выборки с первичных учетных документов: «Учетный лист-тракториста машиниста», «Требование-накладная», «Отчет производства за смену» и др.;

б) либо на основании отчета «Анализ счета» или «Анализ счета (сельское хозяйство)».

При формировании фактических данных отчета «Технологическая карта план/факт» необходимо учесть следующее:

- предлагаемые два варианта его формирования продиктованы тем, что в ОАО «Россия» Каневского района необходимая степень детализации в типовых документах «1С: Бухгалтерия 8.2» с формированием учетного регистра «Сельхозпроводки» появилась не сразу, а после 2 лет работы над проектом;

- на момент формирования отчета происходит автоматическое распределение (без формирования учетных записей) суммы сальдо начального и оборота дебетового за период по счету 25 «Общепроизводственные расходы» и счета 26 «Общехозяйственные расходы», по объектам учета затрат в соответствии с алгоритмом, указанным в Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве (утв. Минсельхозом России от 22.10.2008), а именно пропорционально общей сумме затрат за минусом стоимости семян в растениеводстве, и за минусом стоимости кормов в животноводстве.

Таким образом, формирование отчета «Технологическая карта план/факт» позволяет руководству экономического субъекта иметь достаточно полную и оперативную информацию как о планируемых, так и о фактических затратах по каждой возделываемой культуре с учетом детализации вплоть до структуры севооборота (полю), что во многом позволяет принимать своевременные управленческие решения.

В целом построение автоматизированной системы управленческого учета в растениеводстве направлено на формирование эффективной системы контроля, основной принцип которой заключается в том, чтобы не допустить принятия к учету сверхнормативного расхода материальных ресурсов, что, в конечном счете, положительно скажется на снижении себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции.

4.3 Отраслевые особенности автоматизации первичного учета в животноводстве

Существует ряд специфических отраслевых особенностей, характерных для сельскохозяйственного производства, специализирующемся на животноводстве.

По нашему мнению, основной проблемой, которая не была решена в типовой программе «1С: Бухгалтерия-8.2», это детализация учета животных по счету 11 «Животные на выращивание и откорме», например, в молочном скотоводстве, в разрезе каждой головы.

В соответствии с приказом Минсельхоза РФ от 16.05.2003 № 750 «Об утверждении специализированных форм первичной учетной документации» предусмотрены первичные документы, которые представлены в таблице 28 [12].

Таблица 28 – Специализированные формы первичной учетной документации по учету движения животных

Номер формы	Наименование формы
СП-39	Акт на оприходование приплода животных
СП-43	Ведомость взвешивания животных
СП-47	Акт на перевод животных
СП-51	Отчет о движении скота и птицы на ферме
СП-54	Акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж)

В соответствие с Методическими рекомендациями по учету затрат в животноводстве, утвержденных приказом Минсельхоза РФ от 2 февраля 2004 г. № 73 учет производственных затрат в сельскохозяйственных организациях должен обеспечивать поступление оперативной, достоверной и полной информации по предприятию в целом и его структурным подразделениям о трудовых, материальных и денежных затратах на производство и реализацию продукции, количестве и стоимости полученной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) [12].

Основными задачами учета затрат в отрасли животноводства являются следующие:

- экономически обоснованное разграничение затрат по видам производств и группам скота;

- точное разделение всех затрат по экономически однородным элементам и статьям, из которых складывается себестоимость производимой продукции;

- своевременное, точное и полное отражение выхода продукции, получаемой от животноводства;

- точное отражение затрат по подразделениям хозяйства;

- экономически обоснованное определение себестоимости основной, сопряженной и побочной продукции.

В связи с этим, оперативное отражение в автоматизированной системе учета фактов хозяйственной жизни по учету движения животных (приплод, перевод из группы в группу, забой и т. д.) является одной из важнейших задач учета в основном производстве (животноводстве), учитывая довольно высокую трудоемкость данного процесса.

Практика решения данного вопроса показывает следующее:

- ряд сельхозпредприятий, являясь племенными заводами по разведению крупного рогатого скота применяют для учета зоотехнических мероприятий специализированную программу «Селекс», разработанную в г. Санкт-Петербург и используемую также для бонитировки животных «Крайплемообъединением»;

- другие сельскохозяйственные товаропроизводители данный участок учета с применением «Excel» или вручную, а в программе «1С: Бухгалтерия-8.2» отражают данные факты хозяйственной жизни в обобщенном виде.

Основными недостатками такой организации учета при поголовье, например, основного стада 1050 голов и молодняка крупного рогатого скота около 1 000 голов, являются следующие:

- все специализированные первичные учетные документы заполняются вручную, как правило, попадают в центральную бухгалтерию в 5–8 числа месяца, следующего за отчетным, после проведения перевески;

- все отчеты, например, «Отчет о движении скота и птицы на ферме», «Расчет определения прироста живой массы животных (форма № СП-44)» также формируется либо вручную, либо с применением таблиц «Excel», что также очень трудоемко;

- кроме этого, данные формы отчетов должны формироваться на ферме, ответственность возлагается на главного зоотехника, при этом для того

чтобы проверить правильность расчетов, планово-экономическому отделу фактически приходится вести такие же расчеты повторно с определением значительного ряда показателей:

- а) вес на дату предыдущего взвешивания;
- б) вес на текущую дату взвешивания;
- в) привес (по каждой голове; по группе животных, закрепленным на конкретном скотнике; по половозрастной группе; в целом по ферме; по хозяйству);
- г) расчет кормодней, исходя из количества дней нахождения животного (в данной половозрастной группе, у конкретного скотника; на данной ферме и т. д.);

д) среднесуточный привес по группе животных (по половозрастной группе, у конкретного скотника; по ферме; по хозяйству) и т. д.;

- при оформлении документа «Акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж) (форма № СП-54)» необходимо осуществлять контроль за многими показателями (вес на последнюю дату взвешивания, вес в живой массе на дату забоя, упитанность), а кроме того очень важна своевременность оформления и отражения в учете выхода продукции забоя (говядины, жир, субпродукты 1 категории (печень, почки, язык, сердце) и т. д.), для того чтобы отследить движение этой продукции со скотобойной площадки на место хранения по видам номенклатуры;

- данная система учета затрудняет формирование поиска по каждой голове на определенную дату, отбор по конкретной половозрастной группе, так как возникает необходимость дополнительных расчетов;

- отсутствие связи между документом и оперативным отражением в автоматизированном учете в программе «1С: Бухгалтерия-8.2» бухгалтерских записей, которые фактически формируются вплоть до 20-х чисел следующего за отчетным месяца.

Для решения данного вопроса рассмотрим накопленный опыт ОАО «Россия» Каневского района Краснодарского края. ОАО «Россия» Каневского района специализируется на молочном скотоводстве и выращивании молодняка крупного рогатого скота черно-пестрой породы, являясь дочерним предприятием ЗАО «Фирма «Калория» (ст. Стародеревянковская), и основным поставщиком молока.

Основное стадо коров крупного рогатого скота (1 050 голов) размещено на двух молочно-товарных фермах, одна из которых на беспривязном содержании животных и автоматизированным доением (доильный зал) на 500 голов, другая ферма – привязное содержание коров с доением в молокопровод.

В соответствие с рабочим планом счетов учет на счете 20 «Основное производство» субсчет 2 «Животноводство» в ОАО «Россия» осуществляется в разрезе типовых справочников, которые были организованы следующим образом:

- справочник «Подразделения» – «Молочно-товарная ферма № 2», «Молочно-товарная ферма № 2» и др.

- справочник «Статьи затрат» – «Оплата труда», «Корма», «Ветпрепараты» и др.

- справочник «Номенклатурные группы» – представлен половозрастными группами животных, например «Основное стадо крупного рогатого скота», «Телки 2013 г. рождения возрастом от 4–6 месяцев», «Бычки 2014 г. рождения возрастом до 2 месяцев», «Нетели 1 половины стельности», «Коровы на откорме» и др.

Основной акцент при организации учета на счете 11 «Животные на выращивание и откорме» также был направлен на детализацию по вышеуказанным половозрастным группам. При этом был создан блок «Сельское хозяйство» в программе «1С: Бухгалтерия-8.2», который был дополнен следующими справочниками:

- справочник «Крупный рогатый скот», в который занесено все поголовье, при этом по каждой голове указана дата рождения, номер (бирка в ухе, по коровам фермы №3 и номер ошейника), бычок или телочка, кличка, все зоотехнические события с указанием даты; продуктивность коров;

- справочник «Половозрастные группы», дополненные для коров следующими группами «Период лактации от 1 до 20 дней», Период лактации от 21 до 100 дней» и др., причем для каждой половозрастной группы животных, указаны следующие параметры: возрастной критерий; норма расхода кормов в пересчете на кормовые единицы на 1 гол в день, на 1 кг продукции (на 1 кг привеса или на 1 л молока); нормативный среднесуточный привес и др.;

- справочник «Территориальные группы», который предполагает выделение определенных скотомест в корпусе, например, на ферме № 2 в корпусе № 3 (3/1, 3/2, 3/3, 3/4) предполагается содержание 250–300 голов при закреплении за дояркой 70–80 коров, что дает возможность отследить количество молока, полученного от данных коров;

- справочник «Корма», который включает перечень возможных кормов, например, силос, сенаж, зеленная масса, комбикорм для разных групп животных, в параметрах каждого вида корма указаны следующие показатели: питательность корма, содержание сахара, протеина и др. Кроме этого, к каждому виду корма закрепляется аналитика из типового справочника «Номенклатура», например, зеленая масса люцерны прошлых лет урожая 2014 г., сено люцерны прошлых лет урожая 2014 г. и т. д.

- справочник «Рацион кормления», который включает перечень рационов для каждой половозрастной группы животных, каждый из которых включает набор вышеперечисленных кормов (сено, комбикорм и др.) и норм суточной дачи (силос – 20 кг), сбалансированных по питательности, составу и другим показателям, что отражено в количественных показателях. При этом структура каждого вида комбикорма отличается по составу (овес, ячмень и др.);

- справочник «Схема выпойки телят» отображает норму молока (молозива), которую необходимо выпоить теленку (бычку или телочке) с учетом их возраста в днях, например, телочка до трех месяцев – 6 литров в день, что в дальнейшем позволяет отследить фактический расход молока для выпойки с учетом движения телят (продажи, вынужденного забоя);

- справочник «Лактационная кривая», где указана зависимость суточного надоя молока по месяцам лактации коровы (305–308 дней) с учетом ее продуктивности (4500 кг в год, 4600 кг в год и др.).

Создание данных справочников необходимо для автоматизации учета специализированных учетных документов по движению животных, которые также включены в блок «Сельское хозяйство» программы «1С: Бухгалтерия-8.2», заполняются автоматически зоотехником фермы, имеют печатную форму. Зоотехник, находясь на автоматизированном рабочем месте на ферме, удаленной от центрального офиса на 10–15 км, ежедневно производит формирование документов, распечатывает их и пописывает (при

этом согласно графику документооборота никакие документы, заполненные от руки к учету не принимаются).

Данная схема документооборота возможна с использованием сетевых технологий подключения через интернет, при этом экономист может отследить формирование данных документов, а также согласно правам ролевого доступа по согласованию с лицами, которые составили документ либо внести изменения, либо «снять с проведения» при обнаружении какой-либо ошибки, что значительно повышает оперативность учета.

Блок «Сельское хозяйство», созданный в программе «1С: Бухгалтерия-8.2», включает следующие документы:

- документ «Акт на оприходование приплода животных (форма №СП-39)», при проведении которого в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются следующие бухгалтерские записи:

Дебет счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Бычок 2014 года рождения до 2 месяцев» территориальная группа «Родильное отделение», склад хранения «Ферма № 3».

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 2 «Животноводство», подразделение «Ферма № 3», статья затрат «Выпуск продукции, работ, услуг», номенклатурная группа «Бычки 2014 года рождения до 2 месяцев».

- документ «Акт на перевод животных (форма № СП-47)», при проведении которого в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются следующие бухгалтерские записи:

- а) например, при переводе молодняка из одной половозрастной группы в другую:

Дебет счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Телочки 2014 года рождения от 2 до 4 месяцев» территориальная группа «2/11», склад хранения «Ферма № 3»

Кредит счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Телочки 2014 года рождения до 2 месяцев» территориальная группа «Родильное отделение», склад хранения «Ферма № 3».

- б) например, при переводе нетели 2 половины стельности в основное стадо крупного рогатого скота:

Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсчет 6 «Перевод молодняка животных в основное стадо»

Кредит счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Нетели 2 половины стельности» территориальная группа «Родильное отделение», склад хранения «Ферма № 3».

в) при продаже бычков:

Дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж» номенклатурная группа «Бычки 2014 года рождения до 2 месяцев»

Кредит счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Бычки 2014 года рождения до 2 месяцев» территориальная группа «Родильное отделение», склад хранения «Ферма № 3».

- документ «Ведомость взвешивания животных (форма № СП-43)», в котором указывают массу по взвешиваемому поголовью на дату взвешивания, на дату предыдущего взвешивания и разница составит прирост живой массы либо отвес, при проведении данного документа в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются следующие бухгалтерские записи:

Дебет счета 11 «Животные на выращивании и откорме», номенклатура «Телочки 2014 года рождения от 4–6 месяцев» территориальная группа «2/12», склад «Ферма № 3»

Кредит счета 20 «Основное производство» субсчет 2 «Животноводство», подразделение «Ферма № 3», статья затрат «Выпуск продукции, работ, услуг», номенклатурная группа «Телочки 2014 года рождения от 4–6 месяцев».

- документ «Акт на списание кормов» составляется ежедневно и предполагает следующий алгоритм:

а) сначала при заполнении данного документа осуществляется выбор следующих параметров: подразделения, половозрастной группы, территориальной группы, ответственного скотника, за которым закреплены животные, даты, после чего в диалоговом окне появляется информация о количестве голов, которые соответствуют данным параметрам, кроме того также предлагается «закрепленный» рацион кормления, который корректируется в соответствии с учетом фактического состава и веса кормов;

б) при этом в графе «Принято к списанию» указывается меньшее из значений расхода по норме согласно рациона или расхода по факту;

в) в конце месяца после проведения всех ежедневных актов на списание кормов формируется отчет «Ведомость учета расхода кормов (форма № СП-20)», куда попадает информация о фактическом списании кормов по видам номенклатуры именно из графы «Принято к списанию».

При проведении данного документа в учетном регистре «Сельхозпроводки» формируются следующие бухгалтерские записи:

Дебет счета 20 «Основное производство» субсчет 2 «Животноводство», подразделение «Ферма № 3», статья затрат «Корма», номенклатурная группа «Телочки 2014 года рождения от 4–6 месяцев»

Кредит счета 10 «Основное производство» субсчет 14 «Корма», номенклатура «Силос 1 класса», склад хранения «Ферма № 3».

Кроме этого, в блоке «Сельское хозяйство», созданном в программе «1С: Бухгалтерия-8.2», создан ряд дополнительных отчетов, один из основных – это «Отчет о движении скота и птицы на ферме (форма № СП-51)», в котором обобщается информация из вышеперечисленных документов по движению животных, документа «Расчет кормодней» и происходит расчет среднесуточного привеса как по фермам, половозрастным группам, территориальным группам, а также с разбивкой животных по группам, закрепленных за ответственным скотником. Кроме того, возможна аналитика вплоть до каждой головы, что позволяет значительно повысить роль контрольной функции бухгалтерского управленческого учета, а также упрощает осуществление анализа полученных результатов производственной деятельности отрасли.

После проверки правильности отражения всех фактов жизни по движению животных, списанию кормов осуществляется «выгрузка» сформированных бухгалтерских записей из учетного регистра «Сельхозпроводки» блока «Сельское хозяйство» в программу «1С: Бухгалтерия-8.2».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автоматизация данного участка бухгалтерского управленческого учета, является важной и неотъемлемой составляющей в повышении оперативности и детализации учета, что необходимо для формирования полной и достоверной информации для принятия управленческих решений высшему звену менеджмента экономического субъекта.

5 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ВЫСОКОСТРУКТУРИРОВАННЫХ СИСТЕМАХ

Проблемы управления финансами организации приобретают все большую значимость в связи с эволюцией финансовых систем. В российской научной и практической литературе в последнее время получили распространение вопросы управления корпоративными финансами.

Самые разные аспекты финансового управления рассматриваются в существующих изданиях, посвященных этой проблеме, такие как долгосрочное или краткосрочное управление, управление активами и пассивами организации и т. д. Эти подходы, как правило, имеют отношение к любой коммерческой организации и не отражают специфики корпоративных финансов, взаимосвязи управления корпоративными финансами с корпоративным управлением.

Финансовая политика является одним из наиболее важных составных элементов общей политики развития корпорации. При рассмотрении определения «политика» в более широком смысле можно заметить, что это прием, направленный на достижение поставленной цели. Достижение любой из задач, стоящих перед корпорацией может быть связано с финансовыми вопросами: доходами, затратами, денежными потоками, также как принятие любого решения первоначально требует финансового обеспечения. Следовательно, финансовая политика имеет монументальный характер, а не ограничивается только решением обособленных, локальных характеристик, таких, как организация контроля за процессами производства анализ рынка, построение процедуры формулирования и согласования договоров.

Изучение и развитие финансовой политики корпорации является источником долгосрочного конкурентного преимущества в современных условиях и отражает актуальность рассматриваемого направления.

В настоящее время в российском законодательстве отсутствует понятие корпорации. Для его уточнения необходимо определить ключевые характеристики, выявить объекты в российской экономике, которые имеют похожие черты.

В современных источниках экономического и правового характера этот термин присутствует, однако трактуется по-разному.

Анализ зарубежной и российской литературы показал, что имеются различные подходы к определению корпорации.

Например, имеется определение, что современная корпорация – это материнская компания с сетью дочерних компаний и филиалов с различным юридическим статусом и уровнем самостоятельности. Некоторые авторы определяют корпорациями любые крупные и даже средние коммерческие предприятия [99].

Ряд авторов выделяют в качестве основной черты корпораций статус юридического лица. По мнению Ван Хорна, корпорацией является обезличенное предприятие, созданное законом; оно может владеть имуществом и брать на себя обязательства [38].

Райзберг Б.А. в «Современном экономическом словаре» дает следующее определение корпорации: совокупность лиц, объединившихся для достижения общих целей, осуществления совместной деятельности и образующих самостоятельный субъект права – юридическое лицо. Наиболее часто встречаются корпорации, организованные в форме акционерного общества. В частной корпорации большинство акций принадлежит одному владельцу, семье или узкой группе акционеров [38].

С. Росс считает, что корпорация – это юридическое лицо, отдельное и отличное от своих владельцев, имеющее права, обязанности и привилегии фактического лица [88].

Другие авторы считают, что при характеристике корпорации необходимо выделять черты, отличающие корпорацию от любых предприятий, имеющих статус юридического лица. Понятие «корпорация» отождествляется с крупными акционерными обществами без уточнения четких количественных и качественных параметров.

Рябова Т.Ф. считает, что корпорация – это широко распространенная в странах с развитой рыночной экономикой форма организации предпринимательской деятельности, предусматривающая долевую собственность, юридический статус и сосредоточение функций управления в руках верхнего эшелона профессиональных управляющих (менеджеров), работающих по найму [85].

Глущенко В.В. говорит о том, что корпорации – это сложные организационно-производственные системы, выполняющие роли по глобализации экономики, интеграции предпринимательства и управления, дифференциации и децентрализации управления, развитию инноваций, продвижению товаров и услуг, расширению или сужению геополитического жизненного пространства нации, расширенному или сужающемуся воспроизводству различных этнорелигиозных групп населения, определению социальной структуры общества, ролей по концентрации капитала. Интеграция фиктивного и реального капитала, извлечению прибыли, оптимизации межотраслевого и отраслевого распределения капитала [43].

Ричард Брейли выделяет три важных признака корпорации:

1 Корпорация, как самостоятельное юридическое лицо, обособлена от своих владельцев и сама платит налоги от своего имени.

2 Корпорации свойственна ограниченная ответственность, то есть ее владельцев – держателей акций нельзя заставить персонально отвечать за долги фирмы.

3 Собственники корпорации обычно не являются менеджерами.

В научной литературе встречаются различные определения корпорации, но все их можно свести к нескольким определенным характеристикам: развитая организационная структура, развитая система хозяйственных связей, значительное положение на соответствующем рынке (или обширный диапазон видов деятельности), профессиональные управляющие.

В настоящее время корпорация – это не просто объединение людей в каких-то правовых формах. Это некое экономическое объединение, которое имеет общую цель, и, как правило, единую систему управления. Отсюда же вытекают и их общие задачи управления различными процессами и ресурсами: административными, экономическими, HR-ресурсами, финансовыми, производственными, образовательными, системой безопасности и др. По данным признакам в российском законодательстве к определению корпорации больше всего подходит открытое акционерное общество (ОАО). 1 сентября 2014 года в России упразднили ЗАО и ОАО. Вместо них появятся публичные и непубличные компании, которые будут отличаться от ЗАО и ОАО свободной торговлей ценными бумагами.

Согласно изменениям в Гражданском кодексе РФ, с 1 сентября 2014 года вводятся три формы акционерного общества:

- публичное акционерное общество (публичное АО);
- акционерное общество (АО);
- общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Согласно статье 96 пункт 1 Гражданского кодекса Российской Федерации акционерное общество – это общество, у которого уставный капитал распределен на конкретное количество акций; участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и не несут убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Также существует более точное определение акционерного общества, в котором говорится, что это коммерческая организация, с разделенным на конкретное число акций капиталом. Данные акции удостоверяют права и обязанности участников общества (акционеров) по отношению к самому обществу. Фактически, данные определения являются идентичными, поскольку в статье 50 ГК РФ четко говорится о том, что акционерное общество – это коммерческая организация. В данном случае можно говорить о том, что законодательно основы функционирования акционерных обществ разработаны предельно однозначно.[1]

ОАО и ЗАО ликвидировали в связи с внесением поправок в Гражданский кодекс РФ. Согласно внесенных изменений, теперь закрытые и открытые акционерные общества (ЗАО и ОАО), а также общества с дополнительной ответственностью (ОДО) преобразуются публичные и непубличные компании:

- публичное АО – общество, акции которого публично размещаются на рынке ценных бумаг (пункт 1 ст. 66.3 ГК РФ) Такие компании теперь обязаны указывать в уставе и в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ), что являются публичными. Этим организациям нужно будет сменить наименование с «Открытое акционерное общество» на «Публичное акционерное общество».

- непубличное АО – общество, акции которого не размещаются на рынке ценных бумаг. При этом ООО считается непубличной организацией (пункт 2 ст. 66.3 ГК РФ). Также упразднена такая форма организации как общество с дополнительной ответственностью (ОДО). С 1 сентября 2014

года к ОДО будут применяться положения об открытом акционерном обществе;

Согласно внесенным изменениям, государство увеличивает контроль над АО. Теперь все компании будут вынуждены проходить обязательный ежегодный аудит. Раньше согласно статье 5 Федерального закона от 30.12.08 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» ежегодный обязательный аудит предусматривался только для ОАО. В соответствии с новыми поправками Гражданского кодекса РФ, для всех без исключения акционерных обществ вводится обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности (п. 5 ст. 67.1 ГК РФ).

С 1 сентября 2014 года в компании может быть два и более генеральных директоров. Они могут действовать совместно либо независимо друг от друга, но в уставе должны быть прописаны обязанности каждого из директоров. При этом главный бухгалтер может быть только один.

Также с 1 сентября при передаче неденежных вкладов в уставный капитал организации необходимо будет получить отчет независимого оценщика. Привлекать оценщика нужно только при оплате уставного капитала акционерных компаний, а в случае с ООО – только при внесении неденежных вкладов свыше 20 тыс. руб. За нарушение этого правила компаниям грозит штраф на сумму 10 тыс. руб.

Кроме этого, усложняется процедура принятия решений в акционерных обществах. Принятие решений акционерами или участниками и их состав теперь должны будут подтверждать нотариусы или регистраторы.

С помощью определения, данного в ГК РФ, продемонстрируем ключевые характеристики акционерного общества как юридического лица по организационно-правовой форме, способные выделить его из прочих видов хозяйственных обществ.

Основной характеристикой является то, что уставный капитал у акционерного общества может быть распределен на конкретное количество частей, каждая из которых является финансовым инструментом – акцией. Следовательно, акционерное общество является объединением капиталов; приобретенные ценные бумаги – акции предоставляют их владельцам predetermined права для их участия в обществе, в то время как имущественные обязанности участников общества ограничиваются стоимо-

стью данных акций; предпринимательский риск акционера определяется стоимостью акции.

Акцией является эмиссионная ценная бумага, при помощи которой укрепляются права акционера (ее владельца), чтобы получать определенную часть прибыли акционерного общества в виде дивидендов, участвовать в регулировании деятельности акционерного общества и иметь права на определенную долю имущества, остающегося после ликвидации общества. Акция – это именная ценная бумага. Существуют некоторые обязательства общества перед акционером, связанные с каждой акцией. Из данных обязательств формируются определенные права акционеров, которые они могут требовать от общества в лице его органов управления [1].

Стоит отметить, что акционеры не обладают соответствующими купленным акциям частями имущества. Согласно пункту 1 статьи 66 ГК РФ обществу на правах собственности принадлежит имущество, которое было образовано за счет вкладов участников (учредителей), а также приобретенное и произведенное обществом в процессе его деятельности. Акции (ценные бумаги) на правах собственности принадлежат акционерам. Они не носят вещного характера, но предоставляют акционерам определенные права. То есть акционер не имеет права потребовать возврата своих акций и возврата денежных средств, уплаченных за них, либо другой компенсации. Акционер вправе свои акции завещать или подарить (в установленном законодательством порядке). В данном случае ограничение возможности акционера на то, чтобы выйти из числа участников общества имеет очень значительную роль: появляется гарантия стабильности уставного капитала, которая является финансовым базисом общества при смене акционеров.

Как юридическое лицо, акционерное общество обладает следующими признаками:

1 Консолидация капиталов. Объединение капиталов, принадлежащих учредителям, представляет основу для создания общества.

2 В целях ведения совместной предпринимательской деятельности осуществляется объединение имущества участников, что свидетельствует о том, что по образованию имущественной базы акционерное общество имеет отношение к корпорациям.

3 Акционерное общество может быть создано и функционирует как любая форма собственности: государственная, муниципальная, частная, но при этом надо понимать, что собственность самого общества, безусловно, считается частной. Важным является то, что акционерные общества могут иметь и смешанную форму собственности.

4 По организационно-правовой форме акционерные общества являются хозяйственными обществами.

5 Акционерные общества имеют все гражданские права и выполняют обязанности, необходимые для осуществления видов деятельности, которые не запрещены федеральным законодательством. Следовательно, правомочность акционерного общества ограничивается только нормами закона.

Выбор типа акционерного общества определяется в зависимости от целей создания коммерческой организации: неограниченное количество акционеров и учредителей в ОАО образует условия для привлечения существенного капитала, который обеспечит решение масштабных хозяйственных задач. Чем меньше число акционеров ЗАО, тем ближе данная форма обществ к обществам с ограниченной ответственностью, что формирует хороший контроль личного состава акционерного общества, а это может иметь значение в отношениях внутри акционерного общества и с внешними партнерами.

ОАО ежегодно должно опубликовывать свой годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков (пункт 1 статья 97 ГК). Это очень важно, так как у акционеров появляется возможность ознакомиться с функционированием акционерного общества, а они могут непосредственно контролировать ее. У потенциальных инвесторов также есть возможность получить необходимую информацию [1].

Так, в ГК РФ установлено, что сведения о функционировании акционерного общества не являются коммерческой тайной и их необходимо периодически публиковать. Для закрытых акционерных обществ не предполагается публикация сведений о деятельности общества, исключение составляют некоторые случаи, предусмотренные в Законе об акционерных обществах. Устав в акционерном обществе представляет собой единственный необходимый документ, учредительный документ акционерному обществу не требуется.

Высший орган руководства акционерного общества – собрание акционеров. В ГК РФ определяются прерогативные полномочия собрания акционеров. Данные полномочия ни при каких условиях не должны быть отданы или сужены исполнительным органам акционерного общества.

Разграничение сфер корпоративного управления и бизнес-управления позволяет четко обозначить основные элементы этих сфер управления, определить проблемы и возможные варианты их решения. Различаются состав участников и цели корпоративного управления и бизнес-управления.

Таким образом, управление предприятием можно представить следующим образом (рисунок 19) [99].

Бизнес-управление связано с исполнительной деятельностью на предприятии, направлено на создание стоимости и эффективное использование ресурсов.



Рисунок 19 – Сферы управления на предприятии

Корпоративное управление предполагает определенное согласование интересов всех заинтересованных участников, гарантия ответственности и страхования защиты этих интересов.

Управление корпоративными финансами затрагивает обе сферы управления предприятием. В сфере управления финансами вопросы бизнес-управления в наибольшей степени пересекаются с вопросами корпоративного управления, так как именно в сфере управления корпоративными финансами решаются проблемы разделения доходов между предприятием и собственниками, привлечения финансовых ресурсов. Следовательно, при оценке эффективности управленческих решений в области финансов следует принимать во внимание специфические аспекты корпоративного управления, связанные с разделением собственности и контроля в корпорации.

Корпоративные финансы имеют общие черты с финансами организаций, и одновременно корпоративные финансы обладают специфическими чертами, которые отличают их от финансов других организаций. К общим чертам относятся базовые характеристики, свойственные финансовым отношениям организации. Например, денежный характер отношений, распределительный характер отношений, основанный на одностороннем движении стоимости, создание и использование финансовых ресурсов преимущественно в фондовой форме. Управление финансами, в общем, предполагает решение таких проблем, как обеспечение хозяйственной деятельности организации необходимыми финансовыми ресурсами, формирование рациональной системы источников финансовых ресурсов, результативная эксплуатация финансовых ресурсов.

В свою очередь специфические черты корпораций, такие как развитая организационная структура, развитая система хозяйственных связей, значительное положение на соответствующем рынке, профессиональные управляющие, определяют особенности корпоративных финансов. Под влиянием основных характеристик корпорации определяется содержание корпоративных финансов, формируются финансовые потоки.

Для корпорации характерно, что участниками финансовых отношений выступают акционеры, у корпорации возникают финансовые отношения с инвесторами фондового рынка по поводу формирования собственного капитала, возникают также специфические финансовые отношения в рамках самой корпорации в связи с распределением прибыли, принятием инвестиционных решений. Данные аспекты финансовых отношений реализуются в рамках корпоративного управления.

В связи с этим необходимо дать определение термину «финансовый менеджмент».

В книге Джеймса К. Ван Хорна говорится, что финансовый менеджмент, или управление финансами, касается решений по приобретению, финансированию и управлению активами, направленных на реализацию определенной цели. Таким образом, существует три основные сферы операций с активами, к которым могут быть отнесены все управленческие решения в области финансового менеджмента: инвестиции, финансирование и управление ими [75].

Бочаров В.В. определяет финансовый менеджмент как искусство управления финансами предприятий и корпораций, то есть денежными отношениями, связанными с формированием и использованием их капитала, доходов и денежных потоков. Он говорит, что финансовый менеджмент уверенно входит в отечественную хозяйственную практику, предусматривает использование широкого набора методов, присущих рыночной экономике (диагностика финансового состояния, инвестиционный анализ и др.) [8].

Литовских А. М. определяет финансовый менеджмент как систему рационального и эффективного использования капитала, как механизм управления движением финансовых ресурсов. Финансовый менеджмент направлен на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объема капитала [63].

Авторский подход к определению финансовой политики состоит в том, что финансовая политика корпорации – это совокупность экономических, политических и инвестиционных решений, которые принимаются для достижения поставленных целей в сфере финансового управления.

Российский финансовый менеджмент, в отличие от западного, развивается в условиях нестабильной экономики, которая характеризуется неустойчивостью, высокой инфляцией, большой налоговой нагрузкой на товаропроизводителей, а также высоким предпринимательским риском.

В условиях быстро изменяющихся внешних и внутренних условий хозяйствования те управленческие условия, которые ранее обеспечивали финансовый успех предприятия, в настоящее время могут привести к обратному результату. Поэтому искусство управления финансами предприятия требует своевременной корректировки его финансовой стратегии и тактики, поиска новых методических приемов обоснования управленческих решений [54].

Эффективный финансовый менеджмент формируется там, где реализуется комплексное управление рыночной, операционной, инвестиционной и финансовой деятельностью. Основной целью деятельности организации является не только получение прибыли, но и увеличение капитала, который был вложен владельцами, и, следовательно, прирост стоимости этого бизнеса, и увеличение благосостояния владельцев. Роль финансового менеджмента представлена на рисунке 2 [75].

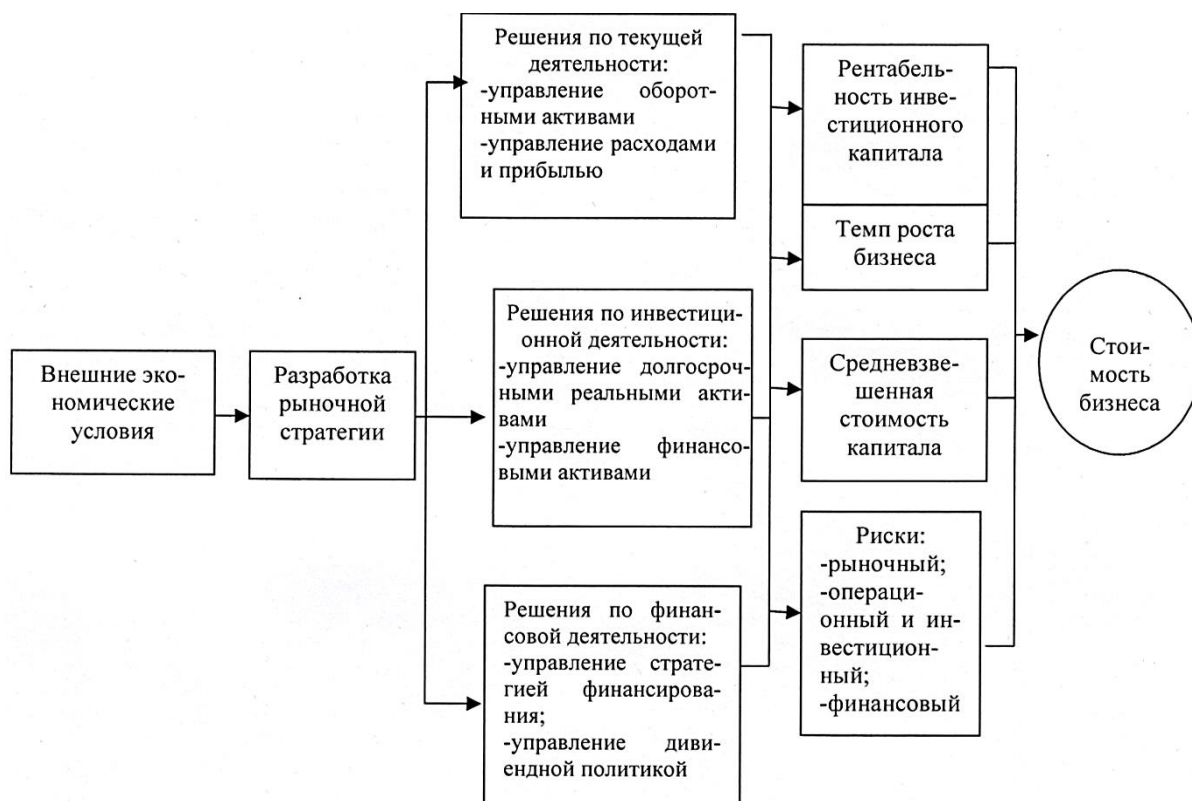


Рисунок 20 – Роль финансового менеджмента в создании стоимости бизнеса

Под воздействием внешних экономических условий разрабатывается рыночная стратегия развития бизнеса, которая нацелена на успешную работу компании на эффективных рынках. Привлеченный для обеспечения развития бизнеса капитал направляется на приобретение реальных и финансовых активов, что создает условия для осуществления успешной операционной деятельности. Операционная деятельность позволяет достичь высокого уровня рентабельности инвестированного капитала, превышающего средневзвешенную стоимость капитала. Именно при соблюдении этого условия бизнес создает стоимость, и создаваемая стоимость будет тем больше, чем выше темп роста бизнеса.

В России развитие финансового менеджмента обусловлено следующими условиями:

- разнообразные формы собственности;
- самофинансирование предпринимательской деятельности;
- рыночное ценообразование;
- грамотно сформулированные нормы вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, которая определена системой рыночного законодательства.

Финансовая политика – это целенаправленное применение финансов для достижения различного вида стратегических и тактических задач, которые определены учредительными документами (уставом) корпорации [6].

Финансовую политику можно представить в виде следующих этапов:

1 Создание оптимальной системы управления финансами, которая создаст условия для выигрышной комбинации высокой прибыльности и обеспечение защиты от коммерческих рисков.

2 Определение основных тенденций в применении финансовых ресурсов на текущий финансовый год.

3 Реализация операций, необходимых для достижения установленных целей и задач, на практике [6].

Стратегическими задачами финансовой политики являются:

- максимизация прибыли, являющейся источником экономического роста;

- повышение эффективности стоимости и структуры капитала, гарантирование финансовой устойчивости и деловой активности корпорации;

- создание финансовой прозрачности корпорации для акционеров, кредиторов и инвесторов;

- применение существующих рыночных механизмов привлечения капитала посредством проектного финансирования, эмиссии корпоративных ценных бумаг, финансового лизинга;

- создание результативного инструмента для управления финансами на основе анализа финансового состояния с учетом поставленных стратегических целей деятельности корпорации, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения [48].

Финансовая политика должна учитывать различные варианты в управлении финансами для реализации поставленных целей и выполнения задач. В случае если финансовая политика отсутствует, то действия руководящего состава и персонала становятся недальновидными. Соответственно компания становится очень сильно зависимой от вероятностных событий. Следовательно, финансовая политика является незаменимым элементом управления. От того как построена и реализована данная политика зависят не только цели руководства, но это также характеризует умение планомерно определять и осуществлять задачи, поставленные заинтере-

ресованными сторонами управления производственных и финансовых процессов.

Несоблюдение финансовой политики обуславливает утрату поставленных целей финансового управления, к неверному выбору способов, методов, средств и механизмов управления финансами. В данной ситуации теряются динамичность, стабильность, финансовая устойчивость в работе корпорации.

По типу решаемых задач и продолжительности данного решения финансовую политику можно разделить на финансовую стратегию и тактику.

Бочаров В.В. представляет финансовую стратегию как курс финансовой политики, рассчитанный на долгосрочную перспективу и подразумевающий решение крупномасштабных задач корпорации [54].

Нестеренко Э.М. отмечает, что финансовая стратегия – это генеральный план действий предприятий, охватывающий формирование финансов и их планирование и прогнозирование для обеспечения финансовой стабильности предприятия и включающий в себя следующее: планирование, учет, анализ и контроль финансового; оптимизацию основных и оборотных средств; распределение прибыли [73].

Серебряков М.М. в своей статье отмечает, что финансовая стратегия предусматривает определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов их достижения [87].

Учитывая данные определения, можно сказать, что финансовая стратегия представляет долговременный курс целенаправленного управления финансами для достижения общеорганизационных стратегических целей.

Важнейшими направлениями построения финансовой стратегии корпорации являются:

- изучение и оценка финансово-экономического состояния;
- подготовка адекватной налоговой и учетной политики;
- разработка кредитной политики;
- координирование основного капитала и принятие амортизационной политики;
- управление оборотными активами и кредиторской задолженностью;
- управление заемными средствами;
- управление текущими издержками, сбытом продукции и прибыли;

- ценовая политика;
- выбор дивидендной и инвестиционной политики;
- оценка достижений корпорации и ее рыночной стоимости (цены) [8].

Корпоративная стратегия показывает направление развития корпорации в целом. На данном уровне принимаются решения обо всех формах и видах экономической деятельности корпорации, а также выдвигаются решения, связанные с ведением бизнеса.

Однако выбор определенной стратегии не дает гарантии получения прогнозируемого эффекта ввиду воздействия экзогенных факторов, таких как ситуация на финансовом рынке, состояние таможенной, бюджетной, налоговой и денежно-кредитной политики государства.

Перспективное финансовое планирование, которое направлено на достижение главных целей работы корпорации, является одной из частей финансовой стратегии. К таким целям могут относиться себестоимость и объем продаж, финансовая устойчивость, платежеспособность корпорации, рентабельность, прибыль.

При налаженном механизме планирования и оценки итогов функционирования корпорации, акционеры, принимающие решения обеспечиваются надежной информацией и подходящими условиями для того, чтобы создавать новую стоимость.

В свою очередь финансовая тактика обращена на решение конкретных задач определенного этапа развития корпорации с помощью актуального изменения способов организации финансовых связей, перераспределения денежных ресурсов между видами расходов и структурными подразделениями [54].

Что же касается финансовой политики, то для понимания данного термина рассмотрим различные точки зрения.

Миляков Н.В. понимает под финансовой политикой комплекс мероприятий государства по использованию финансовых отношений, мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства [70].

Определяя финансовую политику корпорации, Бочаров В.В. пишет, что это целенаправленное оперирование финансами для достижения стра-

тегических и тактических задач, которые определяются учредительными документами (уставом) корпорации [54].

Макаров А.С. пишет, что финансовая политика является частью экономической политики хозяйствующего субъекта, определяющей целевые установки, условия развития финансово-экономических процессов, задачи, модели, критерии и методы управления финансами организации, инструменты выбора и реализации финансово-экономических решений, способы их оценки [66].

Следовательно, можно сделать вывод, что одним из основных факторов гарантированного эффективного формирования субъекта является финансовая политика организации.

В качестве объекта любой финансовой политики выступает хозяйственная система корпорации, наряду с любыми направлениями и видами хозяйственной деятельности в их корреляции с финансовым состоянием корпорации и представленными финансовыми результатами. Финансовая политика воздействует на всю систему, которую представляет объект финансовой политики.

Предмет финансовой политики представляет собой элементы, которые составляют объект финансовой политики и с которыми она коррелирует. А именно: внутрифирменные, производственные, межхозяйственные финансовые процессы, отношения и операции, которые образуют финансовые потоки и определяют финансовое состояние и финансовые достижения компании, расчетные отношения, инвестиции.

Финансовую политику можно разделить на внутреннюю, направленную на финансовые отношения, процессы и явления, которые протекают внутри корпорации, и внешнюю, направленную на работу корпорации во внешней среде: на внешних и внутренних финансовых рынках, в кредитных взаимоотношениях, во взаимоотношениях с юридическими и физическими лицами извне.

В настоящее время принято подразделять управленческие решения, принимаемые в системе финансового менеджмента, на две части: краткосрочную и долгосрочную финансовую политику.

С позиции финансового менеджмента долгосрочный период начинается тогда, когда возникает необходимость введения дополнительных эконо-

мических ресурсов, для чего потребуются, в свою очередь, дополнительные финансовые ресурсы. До тех пор пока деятельность предприятия не требует введения новых ресурсов, период можно считать краткосрочным.

Для определения и изучения показателей, которые используются в финансовом анализе и планировании денежных потоков внутри фирмы, основным источником сведений служит информация, приведенная в бухгалтерской и статистической отчетности и в финансовом учете.

Финансовый анализ может быть разделен на следующие этапы:

- для выявления стратегических целей необходимо оценить финансовые возможности;
- распределить и оценить насколько эффективно движутся денежные потоки по всем видам деятельности;
- детерминировать дополнительные нужды в финансовых ресурсах и проанализировать все каналы их снабжения (это могут быть банковские кредиты, эмиссия собственных акций и облигаций, лизинг, товарный кредит и т. д.);
- отразить в отчетности финансовые возможности корпорации, трансформировав денежные ресурсы в такую форму, которая наиболее убедительно покажет их;
- провести оценку эффективности и результативности принятых инвестиционных и финансовых решений с помощью показателей финансовой устойчивости, платежеспособности, доходности деловой и рыночной активности корпорации и ее филиалов внутри страны и за рубежом [8].

Финансовое состояние корпорации – это характеристика источников, направлений размещения и результативности применения финансовых ресурсов корпорации.

Важным условием корректного выполнения анализа финансового состояния корпорации является отражение в оценке полученных показателей и выводах отраслевой специфики предприятия, его положения на рынке и других индивидуальных особенностей.

Для анализа финансового состояния можно использовать как общие, так и специальные методы анализа. К общим методам относятся методы абсолютных и относительных величин, метод средних величин, метод группировок, факторный анализ, экономико-математические методы и

прочие. К специальным методам относятся горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ финансовой отчетности, метод финансовых коэффициентов.

Применение финансовых коэффициентов позволяет в значительной степени показать влияние инфляции на стоимостные показатели. С их помощью можно изучить финансовое состояние в динамике, сравнение показателей данного предприятия с аналогичными коэффициентами других предприятий отрасли.

Для оценки полученных в результате расчетов финансовых коэффициентов их необходимо сравнить с нормативными данными, либо со среднеотраслевыми показателями, либо с показателями передовых предприятий отрасли, а также с показателями исследуемого предприятия за прошлые периоды. При оценке полученных результатов важно помнить, что большое значение для определения нормального и критического уровней показателей финансового состояния предприятия имеет его отраслевая принадлежность [24].

Важнейшим элементом предпринимательской хозяйственной деятельности и управления предприятием является финансовое планирование.

Финансовое планирование – планирование (согласование, сбалансированность) финансовых потребностей организации и источников их обеспечения. Также финансовое планирование определяют как процесс разработки плана финансовых мероприятий, позволяющего предприятию решать свои производственно-коммерческие задачи.

Финансовое планирование содержит следующие элементы: цели, программы, нормативы и нормы, правила и процедуры (рисунок 21) [9].



Рисунок 21 – Основные элементы финансового планирования

Целями финансового планирования являются:

- обеспечение интересов акционеров и других инвесторов;
- взаимоувязка планов производственно-хозяйственной деятельности с финансовыми ресурсами и источниками;
- снижение риска невыполнения обязательств;
- выявление и реализация роста доходности предприятия;
- контроль за финансовым положением организации.

Существуют следующие виды финансовых планов:

- долгосрочный – содержит показатели финансового обеспечения стратегии развития предприятия, его цель – определение допустимых темпов расширения организации

- краткосрочный – детализирует краткосрочный план на текущий год, целью которого является – обеспечение постоянной платежеспособности организации

- оперативный – конкретизирует бюджетные показатели для структурных подразделений на короткие отрезки времени.

В связи с этим необходимо раскрыть экономико-математическое моделирование в планировании финансовой политики.

Суть экономико-математического моделирования при проведении планирования финансовых показателей заключается в том, что оно позволяет определить количественное отображение взаимосвязанных финансовых показателей и определяющих их факторов.

Данную связь можно выразить с помощью экономико-математических моделей. Такие модели представляют полное математическое описание исследуемого экономического процесса, другими словами описывают факторы, которые характеризуют схему и объясняют изменения этого экономического процесса при помощи общепринятых математических символов и приемов.

В рассматриваемую экономико-математическую модель необходимо включать исключительно факторы, имеющие наибольшее значение. Качество построенной модели контролируется практикой.

Обычно практика показывает, что многосложные модели с большим количеством параметров часто оказываются слишком запутанными для применения их на практике.

Для функционирования автоматизированной системы управления финансами необходимо планировать основные финансовые показатели с помощью экономико-математического моделирования.

Однако следует иметь в виду, что не всегда можно использовать в качестве готовых управленческих решений те данные, которые получаются в результате экономико-математического моделирования. Скорее их можно рассмотреть в качестве рекомендаций. Само решение остается за человеком.

Очень важно при экономико-математическом моделировании определить понятие адекватности модели, т.е. соответствия модели моделируемому процессу или объекту, а также согласованность с теми свойствами, которые считаются важными для анализа.

Эффективная модель должна быть разбита на смысловые блоки, которые объединяют информацию, общую по целям представления или однородную по какому-либо признаку. Общая структура любой экономико-математической модели представлена на рисунке 22 [67].

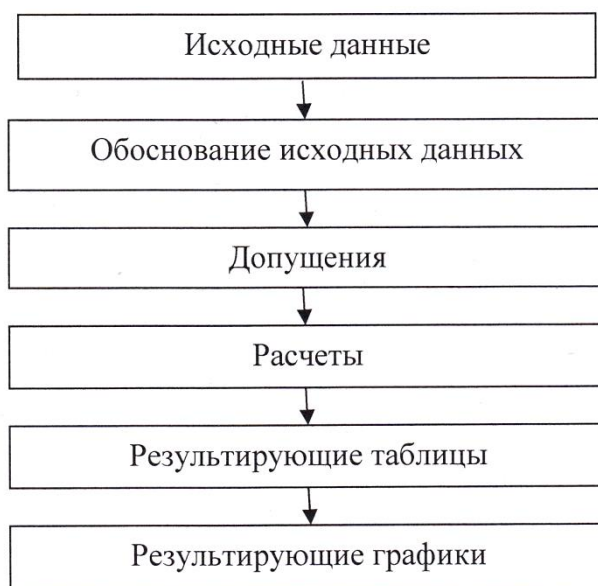


Рисунок 22 – Структура экономико-математической модели

Финансовая политика корпорации непосредственно связана с рыночным равновесием. Так как одной из составляющих финансовой политики является ценовая политика, которая непременно должна быть максимально гибкой, чтобы обеспечить корпорации нишу на рынке, рост объема продаж, максимизацию прибыли и совершенствование финансового положения.

В политике ценообразования в качестве индикатора выступает спрос покупателей: чем выше покупательский спрос, тем выше может быть цена на товар при фиксированной себестоимости, и наоборот.

Для моделирования рыночного равновесия используются вычислимые модели общего равновесия.

За последние 40 лет появляется все больше возможностей для решения обширного круга задач, которые относятся к государственному регулированию экономики, при помощи широкого распространения по всему миру нового направления в прикладной экономике. В основе данного направления лежит новый подход, который заключается в моделировании различных экономических процессов при помощи вычислимых моделей общего равновесия, в зарубежных источниках известных как Computable General Equilibrium models (CGE models).

По существу, все известные вычислимые модели общего равновесия представляют систему нелинейных уравнений, в результате решения которой устанавливается общее экономическое равновесие, в основном сводящееся к процессу уравнивания спроса и предложения на рынках товаров и услуг, анализируемых в рассматриваемой модели. Достижение равновесия происходит с помощью итеративного пересчета модели посредством специализированных прикладных пакетов [79].

Сущность CGE модели можно сформулировать в трех ключевых аспектах.

1 CGE модели называются общими, потому что все они содержат экономических агентов и их описание, а также описание результатов деятельности данных агентов, которые отражаются во всей экономической системе. Чаще всего экономическими агентами являются домашние хозяйства, стремящиеся максимизировать полезность от товаров и услуг, предприятия, максимизирующие свою прибыль, государство, внешняя среда.

2 CGE модели называются равновесными, так как они представляют собой систему нелинейных уравнений, при решении которой устанавливается равновесие на всех рынках товаров и услуг.

3 CGE модели называются вычислимыми, так как при решении системы нелинейных уравнений они представляют собой количественные результаты.

В соответствии с целями создания и историческим развитием существующие CGE модели могут быть условно разделены на две ключевые группы.

Первая группа моделей была сформирована на основе модели затрат Леонтьева – выпуска и экономических моделей краткосрочного периода, которые широко использовались начиная с 30-ых годов. Решаемые при помощи CGE моделей данной группы задачи, в своей основе заключаются в получении количественной оценки результатов распределения дохода, который был получен в краткосрочном периоде, и также к оценке последствий экономического роста отраслей экономики.

Вторая группа CGE моделей представляет собой модели Вальрасовского типа или Вальрасовские CGE модели. Они являются практическим примером общеизвестной модели общего экономического равновесия Вальраса.

В настоящее время основной целью Вальрасовского CGE анализа является получение количественной оценки влияния различных экзогенных параметров в модели на то, как распределяются ресурсы и экономическое благополучие. Достижениям международной политики и налоговой политики в моделях Вальрасовского типа отводится отдельное внимание. Однако, следует отметить, что в последнее десятилетие для того, чтобы получить более реалистичную модель экономики при разработке CGE моделей Вальрасовского типа допускается отклонение от общепринятой теории общего равновесия Вальраса. В качестве примера, можно привести работу Фельтенштейна и Шаха, включающую в себя финансовые рынки. Ключевой идеей данной работы является трансформация модели общего равновесия Вальраса из абстрактного определения экономики в экономическую модель, максимально приближенную к реальности [79].

С другой стороны можно классифицировать CGE модели по способу оценивания параметров, которые входят в модель и оцениваются посредством процедуры калибровки, которая заключается в том, что параметры необходимо откалибровать до такой степени, чтобы в модели начинали совпадать значения эндогенных переменных со статистическими данными, либо посредством эконометрических методов оценки параметров модели. Главным преимуществом операции калибровки является возможность за

счет других параметров детерминировать параметры модели при условии недостатка статистической информации. Следует сказать, что для оценки параметров практически во всех CGE моделях применяется процесс калибровки, но эконометрические методы для этого используются не во всех моделях. Анализ зарубежных и российских источников показывает, что калибровка переменных модели представляет хорошие результаты в тех моделях, которые определяют эффект различных экономических изменений в краткосрочном периоде, чего нельзя сказать про долгосрочный период, где невозможно обойтись без эконометрического подхода к оцениванию параметров моделей [28].

В российской литературе по экономике понятие CGE моделей практически не встречается. Первая отечественная CGE модель была создана академиком РАН В.Л. Макаровым в 1997 году, она была названа RUSEC (RUSSian Economy. CGE модель «RUSEC»)).

CGE модель RUSEC, согласно ранее представленной классификации моделей, может быть отнесена ко второй группе моделей Вальрасовского типа. В данном случае в качестве основы берется не основная модель Вальраса, а модель Эрроу-Дебре – одна из самых известных ее вариаций, отличительной особенностью которой является более точное описание функций спроса и предложения и включенный механизм образования дохода потребителей. Также, модель RUSEC имеет в себе признаки различных подходов к моделированию экономики, в частности, теоретико-игрового, что отличает ее от других CGE моделей [21]. Точнее сказать, модель RUSEC можно определить в более широком представлении как нормальную форму игры нескольких лиц. Следует отметить, что работать с данной моделью проще, так как форма модели считается более гибкой, а это делает возможным встраивание различных зависимостей между показателями. Также данную модель можно легко реализовать при помощи электронных таблиц MS Excel.

На рисунке 23 рассмотрим виды вычислимых моделей общего равновесия.

Основным свойством модели, выделяющим ее среди различных известных компьютерных моделей экономики, является большая гибкость, которая позволяет без усилий трансформировать математическую часть

модели, что позволяет создавать базис для выполнения всевозможных сценарных расчетов. Также, важной особенностью является то, что в модели RUSEC функционируют сразу две системы цен: государственная и рыночная, т.е. она двухслойная. Модель RUSEC оперирует различными макропоказателями, такими как ВВП, бюджет, денежная масса, уровень цен по секторам экономики и т. д. [79].



Рисунок 23 – Вычислимые модели общего равновесия

Ниже в общей форме опишем этапы разработки CGE моделей.

Разработка любой CGE модели реализуется, как правило, в три этапа.

На первом этапе необходимо четко сформулировать цели разработки, чтобы произвести концептуальный дизайн модели.

На втором этапе происходит построение логического дизайна модели, который создается исходя из конечного концептуального дизайна. На этапе логического дизайна модели четко описываются все взаимосвязи, возникающие между экономическими агентами, которые входят в данную модель. Кроме того, на данном этапе производится подготовка базиса для физического дизайна модели.

Третий этап – это физический дизайн модели. На данном этапе между всеми экономическими агентами определяются взаимосвязи, а также

формулируется технологический способ численного разрешения модели, т.е. предлагается проанализированное решение по поводу применения какого-либо программного средства или создания уникальной программы (в случае необходимости) [79].

На рисунке 6 отображен процесс проектирования CGE модели.

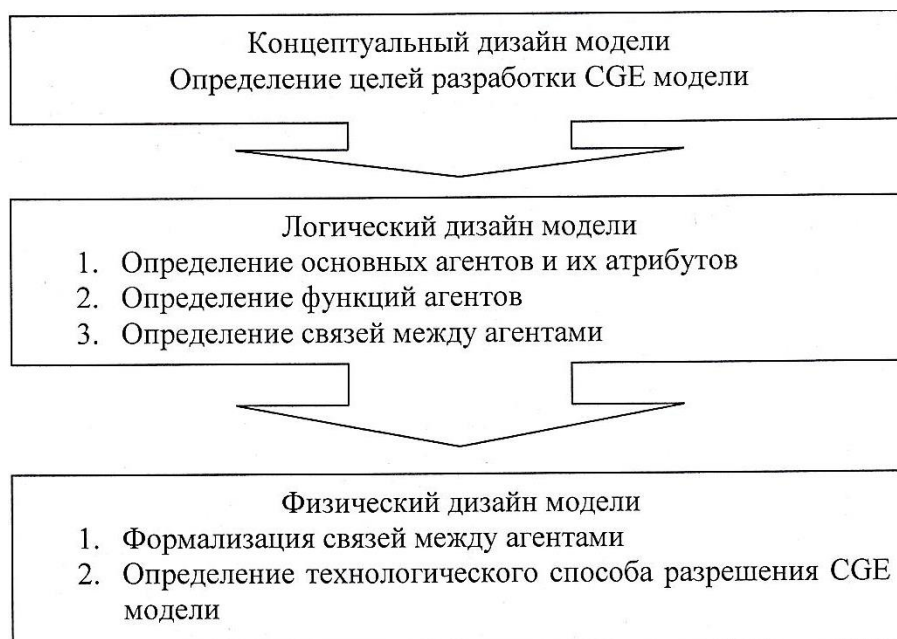


Рисунок 24 – Этапы разработки CGE моделей

После того, как модель построена, происходит процесс итеративного пересчета модели, при котором в соответствии с механизмами уравнивания на рынке с государственными ценами и рыночным механизмом уравнивания спроса и предложения происходит уравнивание совокупного спроса и предложения на рынке каждого товара и услуги.

При механизме уравнивания на рынке с государственными ценами предполагается, что суммарный спрос D на товар не равен суммарному предложению S , т.е. получается равенство $D > S$, либо $D < S$. Для того, чтобы устранить дисбаланс вводится корректирующий коэффициент, который называется индикатором дефицитности: $I = S/D$. С помощью данного индикатора корректируется величина спроса на каждом шаге итерации. Индикатор дефицитности в итерационном процессе всегда стремится к единице.

В действительности, долю бюджета каждого из агентов, идущую на приобретение соответствующего товара корректирует введенный коэффи-

циент I , так как в модели в некоторых случаях сумма спросов нескольких агентов представлена суммарным спросом (D) на товар.

Механизм рыночного уравнивания спроса и предложения стандартен и выглядит следующим образом:

$$P[Q+1] = P[Q] + (D - S)/C, \quad (21)$$

где P – цена товара,

Q – шаг итерации,

C – положительное число, называемое «константой итерации».

Экономическая система наиболее быстро приходит в состояние равновесия при уменьшении константы C , но одновременно с этим возрастает опасность того, что цены уйдут в отрицательную область.

Важно отметить, что если применяется механизм уравнивания государственный цены на услугу или товар, то равновесие достигается с помощью изменения долей бюджета, а при рыночном механизме уравнивания – за счет изменения самой цены (рисунок 25).

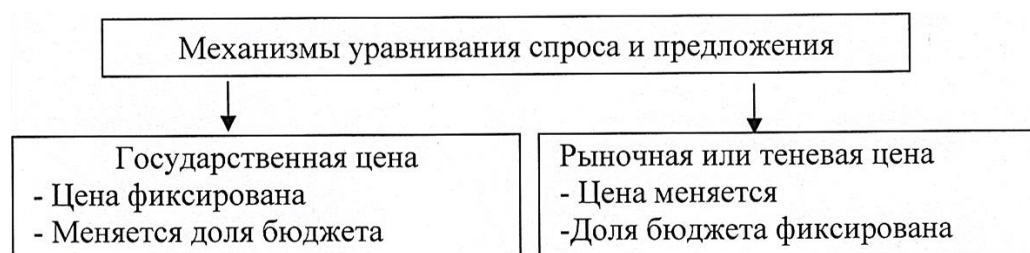


Рисунок 25 – Уравнивание спроса и предложения (составлено автором)

После того, как все формулы занесены в рабочие листы пакета MS Excel, наступает этап калибровки модели.

Он заключается в подгонке или подборе нескольких неизвестных экзогенных параметров до таких значений, получив которые, можно добиться совпадения совокупных показателей модели с показателями, представленными официальной статистикой.

Важно отметить, что при проведении процесса калибровки модифицируются исключительно неизвестные экзогенные переменные, следовательно, чем их больше, тем выше вероятность, что подобранный набор значений изменяемых переменных окажется некорректным.

По этой причине необходимо стараться приблизиться к максимальному наполнению модели данными, представленными в официальной статистике, или к уменьшению количества параметров в модели для достижения рационального баланса между известными и калибруемыми переменными в случае отсутствия официальных статистических данных [79].

Как правило, на первом этапе калибровки происходит подбор параметров производственных функций.

По большому счету, данные переменные лучше всего рассчитывать посредством эконометрических методов, но часто происходит так, что из-за недостатка статистической информации приходится отказываться от использования таких методов.

Для предотвращения ухода экономических агентов с необходимой траектории во время калибровки модели желательно предполагать разнообразные условия.

В связи с этим можно задавать условия, которые не позволят ценам оказаться в отрицательной области или удержат интегральные показатели в «разумных» пределах [28].

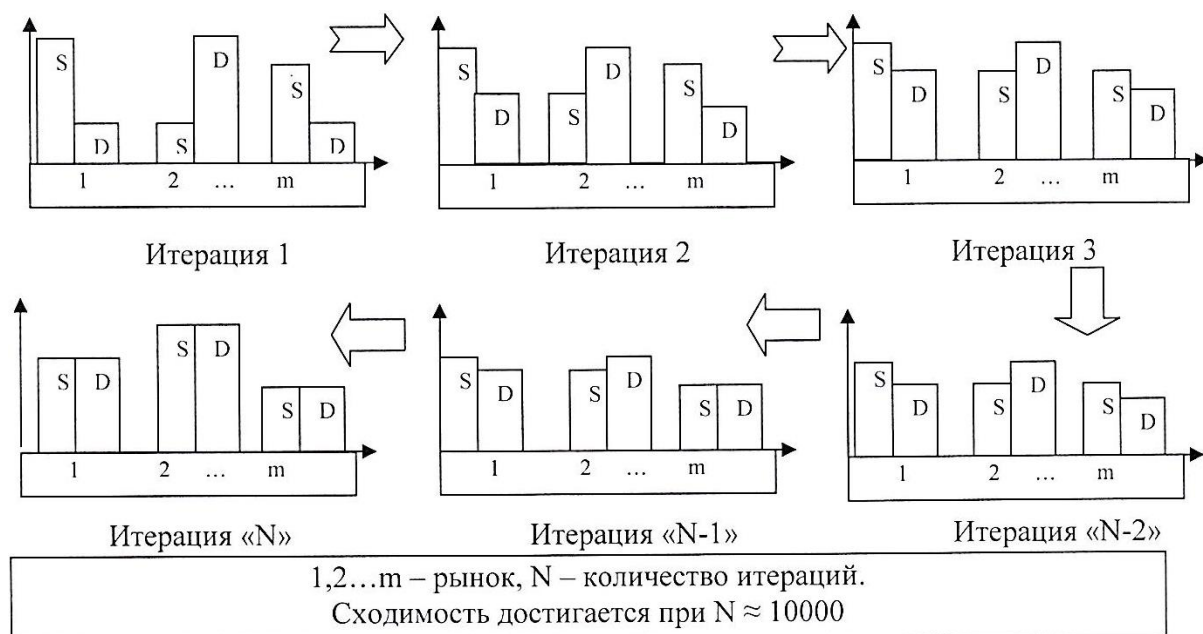
Переменные в CGE моделях подразделяются на эндогенные и экзогенные. Экзогенные переменные представлены такими заданными переменными как доли бюджета и произведенного продукта, а также переменными экономической политики: долями консолидированного бюджета, идущими на субсидии и трансферты, процентные ставки налогов и т. д.

Пересчет уравнений в экономико-математической модели происходит до тех пор, пока не совпадут совокупный спрос и совокупное предложение на рынке каждого из товаров и услуг, которые рассмотрены в модели.

Пересчет уравнений происходит путем итеративного процесса с использованием соответствующих прикладных программ и пакетов. Сходимость модели достигается примерно на 10000 шаге итераций (хотя это зависит от конкретной модели).

На приведенном ниже рисунке 26 концептуально изображен итерационный процесс сходимости вычислимой модели общего равновесия.

CGE модель можно представить несколькими экономическими агентами. Например, правительство, газовая отрасль, прочие отрасли экономики России, домашние хозяйства, банковский сектор и внешний мир.



где α_i – коэффициент эластичности, $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$, $\alpha_i > 0$,

$K_{i,t}$ – основные производственные фонды,

$L_{i,t}$ – число занятых в отрасли.

Рисунок 26 – Итерационный процесс, обеспечивающий сходимость CGE модели

Производственные возможности агентов-производителей задаются с помощью модифицированной производственной функции Кобба-Дугласа.

Значение производственной функции показывает добавленную стоимость (конечный продукт), произведенную соответствующим сектором:

$$Y_{i,t}^S = A_i \cdot (K_{i,t})_i^\alpha \cdot (L_{i,t})_i^\alpha \quad (22)$$

Вышеперечисленные экономические агенты взаимодействуют между собой на следующих рынках: рынок труда, капитала, рынок продукции нефтегазовой отрасли, рынок конечных товаров прочих отраслей.

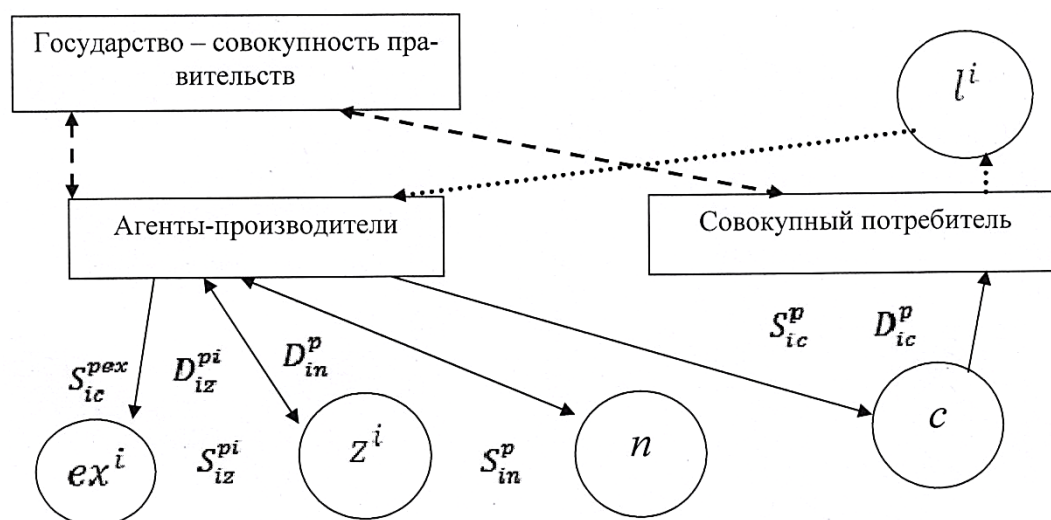
На внутренних рынках используются государственный и рыночный механизмы ценообразования. Цены на внешних рынках вводятся в модель экзогенно.

Политика и маркетинг компании позволяют гибко реагировать на изменения конъюнктуры и оптимизировать производственные процессы путем сокращения издержек и получения максимальной прибыли.

Приоритетными перспективами развития и стратегий корпораций является укрепление положения среди ведущих мировых энергетических

корпораций, сохранение лидерских позиций по операционным показателям и вход в группу лидеров по финансовым показателям и акционерной стоимости. Динамичное развитие корпорации дало возможность основать мощный потенциал, необходимый для стабильного роста корпорации и систематической реализации стратегических задач.

Представим концептуальную схему (рисунок 27), отражающую работу модели в общем виде:



Обозначения схемы:

□ – экономический агент;

○ – рынок, на котором происходит торговля соответствующим товаром между рассматриваемыми в модели экономическими агентами;

z^i – рынки промежуточной продукции ($i=1 \dots m$);

ex^i – рынки экспортной продукции ($i=1 \dots m$);

l^i – рынки рабочей силы ($i=1 \dots m$);

c – рынок конечных товаров для домашних хозяйств;

n – рынок инвестиционных товаров.

Рисунок 27 – Концептуальная схема работы отраслевой CGE модели

Стрелка, «входящая» на рынок указывает, что агент предлагает товар на рынке, а «исходящая» стрелка, что агент покупает товар. Тонкая пунктирная стрелка обозначает действия агентов, которые связаны со спросом и предложением рабочей силы, а жирная пунктирная стрелка – налоговые платежи и субсидии [17].

Таким образом, технология вычислений позволяет моделировать, а именно имитировать процесс движения к равновесию.

6 ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

Процесс перемен, произошедший в России, смог проникнуть во все сферы экономической жизни общества. Рыночной экономике удалось создать широкие возможности для самостоятельной деятельности предприятий, в том числе и в вопросах международной торговли, которая с каждым годом становится все более приоритетным направлением деятельности российских компаний. Настало время, когда Россия стала привлекательной страной для зарубежных инвесторов, стремящихся вложить свои финансовые ресурсы в ее экономику. Увеличивающийся из года в год товарооборот России с другими странами наглядно свидетельствует об этом.

Проведение экспортно-импортных операций может осложняться рядом факторов: временем транспортировки товара, таможенными формальностями, валютными ограничениями и другими рисками, которые присущи международной торговле. Покупатель и продавец заинтересованы в том, чтобы минимизировать влияние этих рисков и не допустить возможное возникновение денежных потерь. Чтобы во внешней торговле создавались и развивались благоприятные условия для совершения платежей, компании используют разнообразные способы организации расчетов с применением различных платежных инструментов. Различия в уровнях экономического развития отдельных стран определяют необходимость использования такой формы расчетов, которая будет соответствовать интересам экспортера по гарантированной оплате за поставленный товар и интересам импортера по поставке именно того товара, который был оговорен в контракте. Среди всего многообразия форм расчетов, применяющихся в международной торговле, только одна соответствует указанным выше критериям и является оптимальной. Это – документарный аккредитив.

Изучение функций этого платежного инструмента и особенностей его использования очень актуально в современных условиях мировой рыночной экономики. Тем более что в российской научной экономической литературе эти проблемы ранее не подвергались глубокому научному анализу. Большой вклад в постановку, осмысление и разработку общетеоретических, методологических и практических проблем использования документарных ак-

кредитивов в международной торговле и торговом финансировании внесли зарубежные исследователи Д. Эйтерман, А. Стоунбилл, М. Моффетт, М. Дэвис, Ш. де Бусто, Р. Томас, А. Берд и другие. Большинство этих исследований было подготовлено по заданию ведущих иностранных банков с многолетним опытом работы в сфере международного финансирования, например таких как ING (Голландия), UBS и Credit Suisse (Швейцария), Bank of New York (США). В отечественной литературе научному анализу понятия и роли документарного аккредитива в системе международных расчетов, вопросам его применения в международной торговле посвящено сравнительно небольшое количество публикаций. Среди них можно выделить работы Д. Михайлова, Я. Павлович, В. Козырева, С. Овсейко, публикации в периодической печати А. Зеленова, Б. Москалева и Г. Кобахидзе. Судя по имеющимся публикациям на эту тему, теория и практика использования документарного аккредитива при организации расчетов во внешней торговле в основном получила в российской экономической литературе обзорный характер и редко являлась предметом фундаментального исследования. Работы российских авторов посвящены, как правило, отдельным аспектам исследуемой формы расчетов, таким, как история и виды аккредитивов, зарубежный опыт их использования в расчетах, юридическая база. В целом проблемы проведения банками международных расчетов в форме документарного аккредитива рассматривались в отечественной финансово-экономической литературе недостаточно системно по причине сравнительно короткого срока функционирования данного направления банковской деятельности в России.

Анализ литературных источников научной литературы и практических исследований в сфере использования документарного аккредитива в международной торговле позволяет сделать вывод о том, что присутствует устойчивый и неугасаемый интерес ученых-экономистов и экономистов-практиков к проблемам применения этого инструмента расчетов. Вместе с этим исследования роли документарного аккредитива при организации расчетов по внешнеторговому контракту с последующей организацией его финансирования почти не проводились.

Организация международных расчетов с использованием документарного аккредитива способно надежно защитить интересы как продавцов,

так и покупателей в процессах международной торговли. Использование защищенной формы международных расчетов с использованием документарных аккредитивов дает возможность не только получать отсрочку платежей за товары, но и связанное с этим финансирование на довольно выгодных условиях.

С октября 2000 г. заграничные инвестиции напрямую в банковский сектор превысили прямые инвестиции российских инвесторов в капитал нерезидентов. За последние несколько лет банки с иностранным капиталом смогли включиться в активную конкурентоспособную работу с корпоративными структурами и населением, таким образом, они заметно укрепили свои позиции в российском банковском секторе.

По состоянию на 01.01.2014 г. в Российской Федерации насчитывалось 244 кредитных организаций с участием нерезидентов. Из них 135 кредитных организаций (55,3 %) осуществляют банковскую деятельность на основании генеральной лицензии, 107 кредитных организаций (43,9 %) имеют лицензию на осуществление банковских операций в рублях и иностранной валюте, 2 кредитные организации (0,8 %) имеют лицензию на осуществление банковских операций только в рублях, 214 кредитных организаций (87,7 %) имеют лицензию на привлечение во вклады денежных средств физических лиц, 94 кредитные организации (38,5%) имеют лицензию на привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов. У 73 кредитных организаций (70 банков и 3 небанковских кредитных организаций), или 29,9 % от их общего количества, уставный капитал на 100 % сформирован за счет нерезидентов.

В 17 субъектах Российской Федерации действует по одной кредитной организации с участием нерезидентов. Рисунок 28 свидетельствует о достаточно стабильном росте на протяжении последних семи лет интереса иностранных инвесторов к российскому банковскому сектору. Закономерный спад в 2009–2010 гг. связан со Всемирным экономическим кризисом, в период которого общее количество инвестиций в мире существенно сократилось.

За 2012 г. рост совокупного зарегистрированного уставного капитала действующих кредитных организаций (10,5 %) опережал рост инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций (7,8 %). Такие результаты связаны с повышением нестабильности мирово-

го банковского сектора и отвлечением внимания инвесторов на кризисные процессы, происходящие в мировой, в частности, европейской экономике. Динамику роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы России можно проследить на рисунке 29.

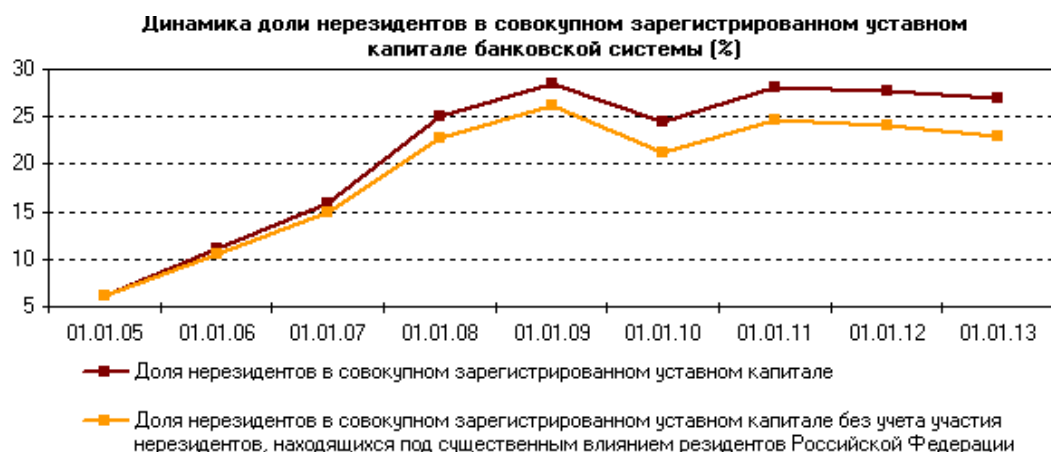


Рисунок 28 – Динамика доли нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы, % [122]

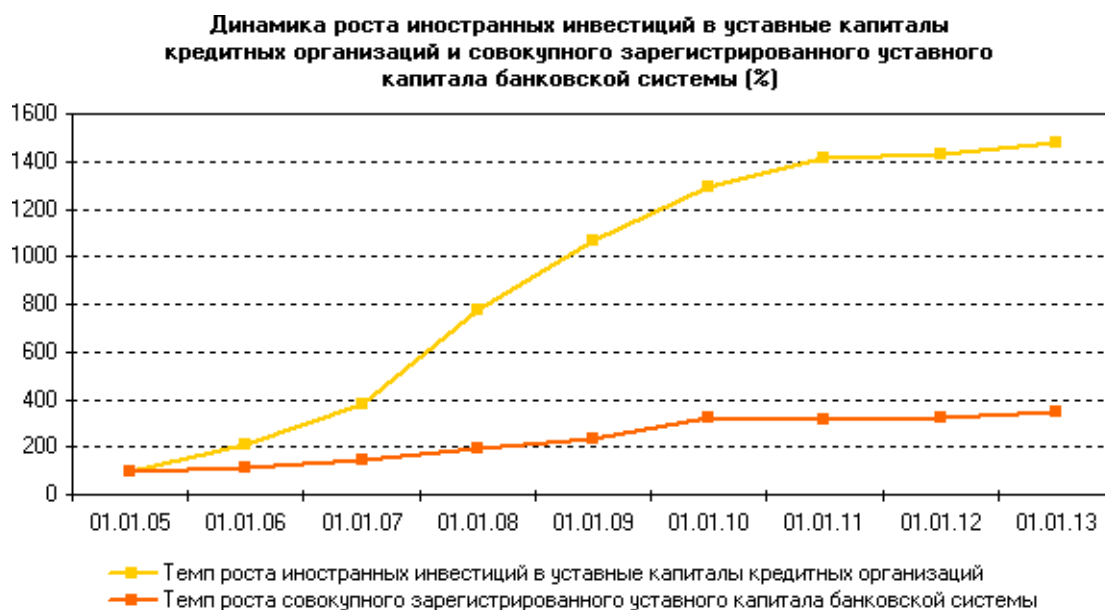


Рисунок 29 – Динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы России, % [23]

Если говорить об участии транснациональных финансовых корпораций в банковской системе Российской Федерации, представляется необходимым отметить следующие особенности:

1 Не содержится серьезных барьеров для функционирования иностранных банков. В нашей стране дочерние структуры иностранных банков имеют возможность воспользоваться теми же правами, что и российские кредитные организации. С одной стороны, в условиях все нарастающей интеграции России в мировую экономическую систему это является проявлением финансовой либерализации со стороны государства. С другой стороны, поглощение транснациональными финансовыми корпорациями отечественных банков несет определенные риски с точки зрения увеличения доли иностранного капитала в банковской системе России, что должно в полной мере регулироваться соответствующими законодательными актами.

2 Наблюдается еще большая вовлеченность России в мировую экономику способствует деятельность транснациональных финансовых корпораций – она ведется систематически, в широких масштабах, тяготеет к мировым финансовым центрам, которые способны сосредотачивать основной объем международных операций.

3 Нельзя не отметить огромный масштаб внешнеэкономической деятельности транснациональных финансовых структур, в том числе транснациональных банковских групп, невозможен без наличия обширной сети зарубежных подразделений данных структур, который должен быть представлен в виде целостного механизма, позволяющего оперативно аккумулировать и перераспределять ссудный капитал.

В результате активного продвижения дочерних иностранных банков их доля на российском рынке, долгое время державшаяся на уровне 7–8%, стала быстро расти, превысив к середине 2008 г. 20% (см. таблицу 29).

Российская Федерация, как уже было показано в предыдущем пункте данного исследования, относится к числу стран с умеренно либеральной политикой в отношении доступа иностранных инвестиций в банковскую систему нашей страны.

В России до сих пор недооценена роль, которую играют транснациональные финансовые структуры в мировой экономической системе. Они способны выполнять посреднические функции между собственниками денег (финансовых средств) и инвесторами, в том числе (и в гораздо большей степени, чем отечественные финансовые организации) при мобилизации и движении ссудного капитала в мировой финансовой системе и осуществ-

лении транснациональными банками сложных схем международных платежей, а также особая привлекательность международных банковских групп для обладателей денежных активов, объясняющаяся долгим опытом работы в банковских секторах различных стран мира и высокой степенью надежности данных организаций.

Таблица 29 – Отдельные показатели деятельности кредитных организаций с иностранным участием в уставном капитале в отношении к показателям действующих кредитных организаций, %

Показатель	Год (на 1 января)				
	2008	2009	2010	2011	2012
<i>По кредитным организациям с иностранным участием в уставном капитале свыше 50%</i>					
Активы	12,1	17,2	18,7	18,3	18,0
Собственные средства	12,7	15,7	17,3	17,0	19,1
Корреспондентские счета в банках-нерезидентах	24,0	23,2	17,0	15,6	20,3
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	9,9	15,5	16,6	14,8	15,1
Кредиты и иные средства, предоставленные физическим лицам	14,5	19,4	23,3	25,1	25,7
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	22,5	22,2	25,0	31,7	25,1
Вклады физических лиц	6,2	8,9	10,3	12,0	11,5
Средства, привлеченные от организаций*	13,1	17,8	18,8	18,5	17,6
Прибыль (убыток) текущего года	10,9	16,4	19,7	29,8	20,7
<i>Справочно</i>					
Количество организаций, единиц	65	86	102	108	111

Крупнейшие и старейшие европейские банковские группы имеют уже продолжительную историю своей деятельности в России. Так, второй по величине уставного капитала иностранный банк – Райффайзен (Raiffeisen Group) присутствует в Российской Федерации с 1996 г., обладая филиальной сетью, которая охватывает все регионы РФ, и входит в списки крупнейших банковских структур России не только по величине уставного капитала, но также и по активам, количеству персонала и прочим показателям.

Французская финансовая группа Société Generale присутствует в России с конца XIX века (в настоящее время она имеет три дочерних банка – ОАО АКБ «Росбанк», ООО «Русфинанс банк», Банк «ДельтаКредит»).

Итальянские финансовые группы – Intesa и UniCredit – имеют в Российской Федерации наиболее значимые представительства в виде развитых банковских сетей (Банк Интеза – у первой и ЮниКредит Банк – у второй). От-

дельно стоит отметить наличие в России дочернего банка одной из крупнейших бельгийских банковских структур – KBC Group (Абсолют Банк).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что кредитные организации со 100 % иностранным участием в уставном капитале, являющиеся объектом исследования данной работы, представлены в различных формах и отвечают различным потребностям потребителей их услуг.

Основным равенством, описывающим макроэкономическую ситуацию той или иной страны, является следующее уравнение:

$$Y = C + I + G + Xn,$$

где Y – ВВП данной страны,

C – потребление,

I – инвестиции,

G – государственные расходы,

Xn – чистый экспорт (разница между экспортом и импортом).

Проанализируем воздействие функционирования иностранных банков на каждую из составляющих данного тождества.

Потребление. Банки с недорогими средствами имеют возможность утверждать к выдаче потребительские кредиты на более привлекательных для потребителя условиях. Доказательством для данного факта может послужить значительное количество иностранных банков в секторе потребительского и смежных видов кредитования для физических лиц (автокредитование, ипотека и т. п.): ЗАО Банк «Тинькофф Кредитные Системы», ЗАО «Райффайзенбанк», ОАО АКБ «РОСБАНК», ООО ИКБ «Совкомбанк», ОАО «Промсвязьбанк», ЗАО «ЮниКредит Банк». Таким образом, они не только повышают потребление в данный момент, но и косвенным образом оказывают влияние на потребление в будущем, увеличивая психологическую склонность населения к потреблению с использованием кредитных средств (предельную норму потребления).

Подобное явление является характерным для стран с развитой рыночной экономикой: США, Германии, Франции и т. п. Показательным примером склонности к «потреблению в кредит» была ситуация в экономике США, при которой массированная выдача беззалоговых ипотечных кредитов послужила одной из главных причин мирового финансового кризиса 2008 г.

Рост общедоступности товаров и услуг высокой ценовой категории, а также появление на рынках товаров роскоши потребителей, для которых данные товары и услуги становятся доступнее при достаточно дешевых кредитных деньгах, порождает увеличение конкурентной борьбы между потребителями, что в свою очередь стимулирует рост цен и предложения.

Инвестиции. Как известно из постулатов теоретической экономики, основной фактор, влияющий на инвестиции в открытом типе экономики, — это динамика курса валют (помимо прочих факторов инфраструктурного и психологического типа). Валютные курсы, помимо факторов, связанных с функционированием регулятора, зависят от платежного баланса страны.

Иностранные инвестиции достаточно восприимчивы к институциональным факторам развития экономической системы той или иной страны. Одним из таких факторов является присутствие действующих проводников инвестиций в экономику — финансовых компаний с надежной и устойчивой репутацией на мировом рынке. Достаточно часто дочерние компании (в том числе и банки) зарубежных финансовых институтов открываются в другой стране для обслуживания потребностей иностранных организаций и инвесторов из той же страны, что и материнская компания. Естественно, что в данном случае достаточно сложно определить, какая из заинтересованностей является главенствующей: интерес зарубежных инвесторов или зарубежных банков. Кроме того, очень часто иностранные банки совмещают в себе обе эти функции.

Для российской экономики всегда являлась насущной проблема преодоления дефицита ликвидности в банковском секторе, недостаточности «длинных» денег для предоставления денежных ресурсов для обновления основного капитала и развития новых технологий в российском бизнесе. Именно зарубежные банки (дочерние компании зарубежных финансовых групп) в состоянии помочь преодолеть эти трудности.

По мнению многих экспертов, ситуация с недостатком ликвидности российских банков на данный момент вызвана действиями государства, которое не уделяет должное внимание перераспределению ресурсов, полученных от высоких цен на энергетические ресурсы, что в сущности спровоцировало банки обратиться за финансовой помощью на иностранные рынки.

Возможность получения кредита у зарубежных банков, функционирующих на территории России, на более доступных условиях образует дополнительно благоприятную среду для отечественных инвесторов, которые могут увеличивать свою активность за счет этого. Следовательно, компонент I (инвестиции) основного равенства также растет, что влечет увеличение ВВП.

Чистый экспорт. Основные причины развития экономики – увеличение ВВП, инвестиций, доходов населения – совместно с укреплением рубля, повлекли за собой стабильный рост импорта, который опередил рост экспорта (рисунок 30). Необходимо также отметить, что до последнего времени одним из основных инструментов регулирования ликвидности в нашей стране было приобретение Банком России иностранной валюты. Из этого следует, что уменьшение положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса, которое было дополнено оттоком зарубежного капитала, связанного с кризисными явлениями на мировых, в частности европейских, рынках, послужило причиной возникновения основной проблемы настоящего времени – дефицита ликвидности. Ко всему прочему, он сопровождается ухудшением условий привлечения средств на мировых рынках, а также увеличением количества проблем, связанных с обслуживанием существующих заимствований.



Рисунок 30 – Динамика внешней торговли Российской Федерации в 2009–2013 гг. [123]

Такие затруднения финансового сектора могут перекинуться и на реальный сектор. Поступки властей и регулятора (например, понижение

фондов обязательного резервирования Банка России, снижение экспортных пошлин на нефть и другие меры, нацеленные на поддержание ликвидности) указывают на то, что первоочередной задачей является стабильность банковской системы.

Теория говорит о том, что увеличение доходов населения не во всех случаях влечет за собой ухудшение баланса текущих операций (уменьшение чистого экспорта). В существующей ситуации, когда фактором роста национального дохода является рост активности зарубежных капиталов на российском рынке, правомерно может возникнуть вопрос: что в данном случае стимулируется в большей степени – экспорт или импорт?

С точки зрения вышеозначенных тенденций потребления и инвестирования, положительным для счета текущих операций будет увеличение динамики кредитования, которое будет направлено на потребление продукции отечественных производителей и прямого инвестирования. Но общее распространение получает кредитование импорта (по причине того, что продукция зарубежных производителей более качественная, лучше рекламируемая и в среднем обладает большим количеством иных положительных потребительских качеств).

В части инвестирования российская экономика пока не достигла уровня развитого рынка с умеренным средним риском, т.е. инвестиции от зарубежных компаний могут получить только организации, которые имеют хорошую деловую репутацию, прозрачные схемы ведения бизнеса и финансовое состояние, которое легко поддается оценке и не вызывает вопросов у риск-менеджмента. Чаще всего такими организациями являются это крупные компании, имеющие или собственные источники финансирования, или пользующиеся государственной поддержкой. У тех организаций, которым действительно требуются заемные средства по низким ставкам (одно из основных преимуществ зарубежных кредитных организаций), получение финансирования становится крайне проблемным в связи с вереницей проблем всей российской экономической системы: непрозрачность, недостоверность бухгалтерского учета, сложность подтверждения целевого использования кредитных средств.

Проанализируем обоюдное влияние российской правовой базы и деятельности зарубежных банков на современном этапе развития российской

банковской системы. Отечественные банки заинтересованы в интеграции в мировую банковскую систему, в своем подъеме в списках международных рейтинговых агентств и в упрощении процедуры заимствований на международных финансовых рынках. Для достижения всех этих целей происходит унификация регламентов и норм работы на российском рынке в соответствии с общеустановленными мировыми стандартами.

Начиная с 2004 г. Центральный банк Российской Федерации продолжает внедрение соглашения «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II) в российскую банковскую систему, а с 2011 г. также третью часть Базельского соглашения – Базель III. Основная цель Базеля II – способствование соразмерной капитализации банков и модернизация систем управления рисками. Следовательно, при реализации этих целей произойдет стабилизация финансовой системы в целом. Главная задача Базеля III – совершенствование риск-менеджмента в ответ на кризисные явления в мировой экономической системе в 2010г. и усиление требований к капиталу банков (в основном к достаточности собственного капитала банковской организации). Разница между Базелем II и Базелем III представлена на рисунке 31. Рассмотрим, как данные мировые стандарты влияют на конкурентоспособность отечественных банков по сравнению с банками с иностранным капиталом.



Рисунок 31 – Расширение Базеля III [121]

Во-первых, Базель II значительно увеличивает список рисков, которые должны быть проанализированы для расчета достаточности капитала. Таким

образом, это требование естественным образом диктует ускорение капитализации российской банковской системы. Поскольку банковские организации вынуждены изменять свою кредитную политику, для соответствия дополнительным требованиям по капиталу, в российских условиях это проявится особенно ярко: общеизвестным является факт, что в среднем качество заемщиков в нашей стране менее высоко, чем, например, в европейских странах.

Таким образом, установление Базеля II имеет возможность притормозить увеличение масштабов кредитования массовых российских заемщиков (в основном физических лиц) банками с иностранным капиталом.

Одновременно с этим, из-за того, что в большей части развитых стран мира, откуда в основном и происходит приток иностранного капитала в российский банковский сектор, использование Базеля II опирается на учитывание кредитных рейтингов, присваиваемых разного рода рейтинговыми агентствами, зарубежные банки в состоянии в упрощенном порядке кредитовать российских заемщиков, которые обладают высокими кредитными рейтингами. Российские же банки оказываются лишены таких возможностей, по причине того, что могут использовать только упрощенный стандартизированный подход учета кредитных рисков (внедряемый в российской практике риск-менеджмента).

Во-вторых, наглядной тенденцией является усиление требований по нормативу достаточности собственного капитала банков (как декларируется, это необходимо для борьбы с банками-однодневками, которые выполняют операции по легализации доходов, полученных преступным путем, и иные противозаконные операции, а также мера по повышению стабильности мировой банковской системы). Такое двустороннее ужесточение – одновременное внедрение внешних норм и внутреннего регулирования – приведет со временем к уменьшению конкурентоспособности отечественных банков в сравнении с банками с иностранным капиталом. Несомненно, что при условии сохранения стабильности финансовой системы это очень выгодно для иностранных инвесторов.

Отсюда следует, что, с одной стороны, происходит увеличение возможностей наращивания клиентской базы отечественных банков за счет российских компаний, для которых усложнится процедура внешнего финансирования. С другой – неосуществимость снижения оценки кредитных

рисков с учетом рейтингов высокочлассных банков для отечественных банков еще сильнее понижает их конкурентоспособность по сравнению с иностранными банковскими структурами.

В итоге можно сделать вывод о том, что для банка возможность применения более продвинутых подходов к оценке кредитных рисков стало реальным фактором его конкурентоспособности.

Также следует принимать во внимание, что данный порядок приводит к уменьшению требований по достаточности капитала именно у самых крупных международных банковских групп, которым разрешено использование их собственных внутрибанковских кредитных рейтингов. Увеличение эффективности капитала позволяет им проводить более агрессивную ценовую политику и предоставлять крупнейшим российским организациям свои ресурсы по более низким ставкам.

Практика дает тому подтверждение, и это признают, как иностранные, так и российские аналитики, и банковские работники, что ценовые войны не являются единственным и незаменимым фактором достижения успеха в банковском секторе. Банковский бизнес в России до сих пор формируется (по сравнению с многовековым опытом банковских систем Европы и Северной Америки), поэтому у него существует возможность развиваться органически, при этом погрешности, которые случаются на этом пути – личные, и здесь не приходится платить за чужие ошибки. На данном этапе развития для отечественных банков ключевой фактор риска – это отток кадров. Решение этой проблемы лежит в стремлении к условиям конкурентного рынка – это приносит выгоду и для сотрудников, и для банков-работодателей.

Кроме того, проблемы появления более конкурентоспособных банков связаны с таким психологическим фактором как азарт конкурентной борьбы. Для нивелирования разницы в стоимости ресурсов многие банковские организации принимают на себя более опасные риски, что может отрицательно сказаться на развитии банковского сектора и экономической системы в целом.

Помимо вышеуказанных конкурентных преимуществ в виде дешевого длинного фондирования успеху иностранных банков на российском рынке поспособствовали несколько факторов: переход российской экономики на международные стандарты финансовой отчетности, либерализация валют-

ного законодательства, разработка и внедрение стандартов корпоративного управления, благоприятный инвестиционный климат. Что касается очевидных различий в ведении бизнеса дочерних компаний иностранных структур и отечественных банков, можно особо отметить различия в структуре управления. Западные крупные банковские группы являются горизонтально интегрированными компаниями: под одним брендом объединены несколько различных подразделений, которые не связаны общим бюджетом. К примеру, одно подразделение занимается работой с физическими лицами, другое – работой с корпоративными клиентами. Делегаты от каждого блока входят в совет директоров и отчитываются председателю о результатах своей деятельности. Это более подвижная структура управления, каждая структурная единица обладает своим бюджетом и своей стратегией. В России большинство отечественных банков – это вертикально интегрированные компании, при этом каждая бизнес-единица стремится к обладанию своей независимой бюджетной и маркетинговой политике, но взаимосвязь с общим бюджетом и системой управления снижает эффективность действий каждой отдельной структурной единицы.

Насыщение банковского сектора финансовыми ресурсами стратегических иностранных инвесторов приносит в экономическую систему принимающей страны множество положительных последствий. Но также является справедливым и то, что доля дохода, создаваемого зарубежными банками, которая удерживается в распоряжении принимающей страны, не является постоянной величиной и обусловлена соотношением репатрируемых и реинвестируемых доходов, а также политикой государственного регулирования в отношении инвестиций, которые приходят из-за рубежа.

Многие эксперты при оценке банковских технологий особо подчеркивают, что недостаточно однозначное ценообразование, негибкая продуктовая линейка и прочие отличительные особенности российского банковского сектора, такие как сильный недостаток дешевых и длинных ресурсов, приводят к уменьшению или даже к отсутствию прогресса, которое крайне проблематично преодолеть силами только отечественных финансовых ресурсов. И именно здесь крайне необходимую поддержку оказывают как раз иностранные финансовые структуры. Наряду с этим, несмотря на все выше обозначенные положительные моменты функционирования в стране ино-

странных (а чаще все, транснациональных) финансовых институтов их крайне широкая экспансия может привести к увеличению взаимозависимости национальных экономик различных стран и большей чувствительности экономических систем к мировым финансовым кризисам.

Экономика нашей страны полна неформальных традиций делового оборота, нехарактерных для экономик развитых стран, начиная от высокой степени коррупции и семейственности (особенно типичной для некоторых регионов Российской Федерации), заканчивая своеобразным менталитетом, отдающим определяющее значение «джентльменским соглашениям», а не законодательным нормам. Функционирующим в России зарубежным банкам, главным образом, приобретенным с уже действующими активами, затруднительно принять правильное решения, учитывая все неформальные особенности. Для решения этой проблемы крайне важен высококвалифицированный местный менеджмент для профилактики возможных конфликтов интересов банка и страны присутствия (Российской Федерации) в отношении решения неоднозначных вопросов.

Тот же аспект лежит в основе конкурентного преимущества отечественных банков при решении задачи реализации фундаментального принципа Базель II – «знай своего клиента». Так, отечественным банковским работникам легче определить, что именно находится в основе экономической деятельности клиента, какие форс-мажорные обстоятельства способны повлечь за собой неплатежеспособность клиента (как, к примеру, действия местной администрации в целях исполнения бюджета), трудности банка, связанные с истребованием исполнения обязательств в судебном порядке (интересы физических лиц, например, на практике часто оказываются доминирующими над интересами зарубежных инвесторов) или какие из рычагов воздействия на клиента окажутся наиболее эффективными.

Для потребителей на внутреннем рынке в роли инвестиционной деятельности любого банка выступают, прежде всего, кредиты и кредитные продукты. Здесь необходимо заострить внимание на нескольких ключевых моментах в банковской деятельности.

Во-первых, ключевой массой инвестиционных ресурсов банка являются привлеченные средства. Но даже при осуществлении операций за счет ресурсов из различных источников не существует разграничения на

собственные и заемные средства: все ресурсы предоставляются от имени банка. Вследствие этого характерного признака необходимо, чтобы при проведении банковских инвестиций степень предельного уровня приемлемого риска была ощутимо ниже уровня риска инвестиционных вложений.

Второй особенностью банковских инвестиций является ограниченность при установлении срока размещения инвестиций – это продиктовано определенными сроками привлечения средств (устанавливается внутренней и внешней нормативными базами).

И, в-третьих, весомая доля банковских инвестиций должна иметь высокую ликвидность, то есть иметь способность в максимально короткий срок превращаться в денежную форму.

Банки имеют большое значение в увеличении инвестиционной активности и обеспечении роста экономики в целом. Кредитные отношения представляют собой традиционное средство сращивания и функционирования взаимосвязей производства с банковской сферой. Их роль обусловлена ростом масштабов производства, повышением капитальных и текущих затрат организаций, испытывающих естественную, постоянно возрастающую потребность в заемных средствах банков.

Главные направления привлечения финансовых ресурсов экономическими субъектами. Для всех компаний, но особенно для тех, которые функционируют достаточно благополучно и вполне результативно решают проблемы развития собственного производства, крайне острой продолжает оставаться проблема дефицита инвестиционных ресурсов.

Топ-менеджмент большинства процветающих организаций называют эту проблему среди первостепенных. Для неплатежеспособных компаний на первом месте оказывается проблема дефицита денежных оборотных средств. Отсюда становится понятна стратегическая важность привлечения дополнительных финансовых средств – это необходимо для покрытия расходов на текущую деятельность и для дальнейшего развития компаний. В общем более остро стоит проблема финансового обеспечения собственно текущей деятельности (пополнение оборотных средств, уплата налогов, погашение существующей задолженности по кредитам). Это оставляет след на выборе руководителями компаний приоритетных направлений привлечения кредитных средств.

Сопоставление приоритетов в направлениях привлечения финансовых средств в зависимости от величины предприятия показало, что малые предприятия гораздо больше, чем средние и крупные, ориентируются на удержание финансовой независимости: в сущности, для представителей малого бизнеса не менее значимы все направления привлечения долгосрочных кредитных средств. В привлечении краткосрочных займов представители малого бизнеса гораздо чаще, чем крупного и среднего, возлагают надежды на возможности партнеров.

Оценка последствий привлечения заемных средств. В условиях недостаточности собственных финансовых ресурсов привлечение кредитных средств является ключевым фактором, определяющим дальнейшие тенденции развития частного предпринимательства. Наиболее доступными для частных производственных предприятий являются краткосрочные кредиты.

Высокая (по сравнению с рентабельностью использования кредитных средств) процентная ставка делает невыгодными краткосрочные кредиты. Несмотря на это, в условиях критической нехватки финансовых ресурсов, необходимых для поддержания текущего уровня производства, многим компаниям ничего не остается, кроме как идти на очевидно неэффективные заимствования.

Необходимо отметить, что сейчас не существует четкого разделения привлекаемых долгосрочных и краткосрочных займов в плане их целевого назначения – в ряде организаций инвестиции и долгосрочные кредиты представляю собой, в том числе, и стабильный источник пополнения денежных оборотных средств.

Во-первых, продолжают оставаться крайне высокими риски инвестиций в промышленность. Особенно это характерно для капиталоемких инвестиционных проектов. В данное время кредитование промышленных компаний, призванное, как правило, возместить временный дефицит оборотных средств, носит краткосрочный характер, и происходит или под контрольные экспортные поставки, или под уже произведенную ликвидную продукцию. Степень риска долгосрочных капитальных вложений продолжает оставаться несоответствующей с вероятно возможной нормой прибыли от данных вложений.

Во-вторых, даже при выполнении условия касательно благоприятной экономической конъюнктуры количества совокупных финансовых средств

большей части кредитных организаций России недостаточно для обеспечения крупных капитальных вложений в промышленность, энергетику, транспорт и связь.

В-третьих, все более примечательное исчезновение государства из инвестиционной сферы в целом (кроме нескольких проектов, таких как предстоящая Олимпиада в 2014 г.), отрицательно влияет на инвестиционный климат. Такое влияние выражается как в подрыве доверия к инвестиционному процессу со стороны частных инвесторов, так и в нарушении механизма «включения» инвестиций в экономику страны. Каждая тысяча рублей недофинансирования со стороны государства имеет следствием бегство из инвестиционной сферы нескольких тысяч рублей средств вероятных частных инвесторов. Недостаточное внимание государства к проблемам, связанным с инвестициями, выражается как в блокировании государственных инвестиционных программ, так и в провале бюджета развития.

В-четвертых, многие компании не готовы к приему инвестиционных вложений. Здесь имеется в виду привлечение инвестиций на условиях, принятых во всем мире, когда инвесторы требуют наиболее эффективного использования средств, финансовой «прозрачности» организации, передачи прав по распоряжению активами в рамках, адекватных объему инвестированных средств, и т. д. Многие руководители российских компаний по-прежнему стремятся привлечь финансовые средства со стороны и при этом снять с себя экономическую ответственность.

На данный момент российские компании активно интересуются и пользуются такими банковскими услугами, как торговое и проектное финансирование, документарные операции. Практически ни одна из этих банковских услуг не происходит без использования документарного аккредитива, используемого в качестве инструмента организации расчетов. Именно поэтому у банковских организаций и российских компаний, занимающихся внешнеторговой деятельностью, существует большая потребность в квалифицированных специалистах в области международных расчетов, документарных операций и торгового финансирования. В связи с постоянно нарастающим вниманием к документарному аккредитиву как к одному из самых надежных инструментов международных расчетов, актуальным является всестороннее исследование данного инструмента, его функций, роли и особенностей применения при организации международных расчетов.

Главной особенностью внешнеторговой деятельности предприятия является то, что этот вид деятельности является более рисковым, чем внутристрановая торговля. Порой международная торговля носит стратегический характер. Все усилия продавца и покупателя должны быть направлены на нивелирование различных рисков для успешного проведения внешнеторговой сделки и предотвращения возможных денежных потерь. В связи с этим актуальным представляется анализ системы рисков, присущих международной торговле, и их возможное влияние на выбор оптимальной формы расчетов.

Можно выделить следующие типы подобных рисков:

- 1) риск времени и расстояния;
- 2) валютный риск;
- 3) страновой риск;
- 4) международный кредитный риск.

Понизить негативное воздействие данных рисков можно с помощью правильного составления внешнеторгового контракта – базиса любой внешнеторговой операции. В контракте должны быть зафиксированы платежные условия, являющиеся основой для организации и проведения расчетов по внешнеэкономическому контракту. Стороны по контракту заинтересованы в применении такой формы расчетов, которая будет соответствовать интересам экспортера по гарантированной оплате за поставленный товар и интересам импортера по поставке именно того товара, который был оговорен в контакте. Для предприятия поиск оптимальных способов и механизмов организации международных расчетов всегда является актуальной проблемой. По мнению ведущих специалистов в области международных расчетов и торгового финансирования (Д. Эйтерман, Р. Томас, Д. Бергамин, А. Зеленов, Г. Кобахидзе), среди всего многообразия инструментов расчетов, применяющихся в международной торговле, только документарный аккредитив соответствует описанным выше критериям. Его использование в международной торговле становится все более востребованным российскими предприятиями. В экономической литературе преобладает предложенное Международной Торговой Палатой (МТП) определение документарного аккредитива как выдачи банком от имени покупателя или от своего собственного имени письменного обязательства оплатить

продавцу стоимость тратты и/или документов, если соблюдены условия такого аккредитива. Схема расчетов в форме документарного аккредитива приведена на рисунке 32.



Рисунок 32 – Расчеты в форме документарного аккредитива

В законодательстве Российской Федерации расчеты в форме документарного аккредитива регулируются статьями 867–873 Гражданского Кодекса Российской Федерации, положениями Центрального Банка Российской Федерации о безналичных расчетах; при осуществлении международных расчетов используются Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов (от англ. – ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) в действующей в настоящее время редакции от 2007 г., публикация МТП № 600 (УОП 600).

Чаще всего в качестве форм аккредитивов можно также выделить транзитные (т. е. аккредитивы, которые авизируются в пользу бенефициара, находящегося в другой стране, нежели страна нахождения авизирующего банка), передаточные (т. е. аккредитивы, к авизованию которых привлекаются последующие авизирующие банки) и рамбурсные (т. е. аккредитивы, при расчетах, в форме которых в пользу исполняющего банка выдается обязательство возмещения осуществленных платежей по аккредитиву со стороны третьего банка) аккредитивы.

Соответственно, можно сделать вывод о том, что в международных расчетах используется значительное количество форм документарных аккредитивов, что позволяет сторонам расчетов выбрать оптимальную, наиболее полно отвечающую их интересам форму аккредитива.

Расчеты в форме аккредитивов чаще всего применяются в данных случаях:

- 1) если между продавцом и покупателем организовалось новое торговое партнерство;
- 2) если есть неуверенность в кредитоспособности покупателя;
- 3) если экономическая или политическая обстановка в стране покупателя является нестабильной;
- 4) если имеются валютные или какие-либо иные ограничения в стране продавца;
- 5) если покупатель настаивает на коммерческом кредите;
- 6) если осуществляются крупномасштабные программы или изготавливаются специальные товары, последующая реализация которых другому покупателю может быть объективно затруднена.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что документарный аккредитив, объективно давая возможность учесть противоположные интересы покупателя и продавца, является одновременно одной из наиболее сложных форм международных расчетов как с точки зрения продавца и покупателя, так и с точки зрения участвующих в расчетах банков ввиду их беспрецедентно активного участия в сделке.

В современной российской экономической системе применение документарного аккредитива возможно в данных случаях:

- 1) при организации расчетов по внешнеторговым контрактам с оплатой денежных средств покупателем;
- 2) при организации расчетов по внешнеторговому контракту с привлечением средств иностранных финансовых институтов, то есть организации финансирования коммерческого контракта.

Использование документарных аккредитивов в качестве инструмента расчетов позволяет российским компаниям удовлетворять требования их зарубежных партнеров к выбору защищенной и надежной формы организации платежей за поставляемый товар. К тому же открытие документар-

ного аккредитива с целью организации финансирования внешнеторгового контракта позволяет российским банкам существенно увеличить количество предоставляемых банковских услуг, увеличивать объемы этого вида деятельности и тем самым увеличивать объемы своей прибыли. Организация финансирования внешнеторгового договора с применением документарных аккредитивов предполагает использование финансовых ресурсов иностранного банка, который финансирует данный контракт при участии российского банка. Данная банковская услуга имеет большой спрос среди российских предприятий, которые осуществляют внешнеторговую деятельность, так как она позволяет обеспечить получение выручки продавцом за поставленный товар немедленно после его отгрузки за счет финансовых ресурсов иностранных финансовых институтов.

К сожалению, рынок торгового финансирования и документарных операций продолжает оставаться одним из самых закрытых сегментов банковской системы. Российская система бухгалтерского учета не в состоянии дать полное представление об объеме импортных, экспортных аккредитивов, международных гарантий, рамбурсных обязательств и т. п. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем рынка торгового финансирования и документарных операций по итогам 2010 года составил около 115 млрд долларов (порядка 18% внешнеторгового оборота России).

На протяжении последних трех лет в банковском секторе происходит снижение чистой процентной маржи, что заставляет кредитные организации искать пути повышения рентабельности за счет комиссионных доходов. Именно поэтому все больше банковских организаций с постоянно увеличивающимся интересом смотрят на рынок торгового финансирования и документарных операций, где комиссии составляют очень значимую долю доходов. По оценкам «Эксперт РА», активными участниками рынка торгового финансирования и документарных операций являются около 40 банков из топ-100 по активам. Наибольшие объемы операций приходятся на Сбербанк России, Газпромбанк, ВТБ, Альфа-банк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, «Уралсиб».

Из дочерних компаний иностранных банков повышенное внимание аккредитивным сделкам уделяется в ИНГ-банке (Евразия) (32-е место по активам на 1 июля 2011 года), Дойче Банке (36-е место), «Интезе» (47-е), Королевском банке Шотландии (69-е), Эйч-эс-би-си банке (PP) (84-е место) и др.

По прогнозам «Эксперт РА», увеличение рынка экспортно-торгового финансирования и документарных операций будет опережать темпы роста активов банковского сектора. Базой станет прирост импорта и экспорта, который, по данным Федеральной таможенной службы, в первом полугодии 2011 года составил 30,4 % по экспорту и 47,4 % по импорту по сравнению с аналогичным периодом 2010 года (в абсолютных значениях объем российского экспорта составил 246,9 млрд долларов, импорта – 140,0 млрд долл.).

Наиболее крупный сегмент рынка, по данным «Эксперт РА», экспортные аккредитивы (более 50%), второе место занимают импортные аккредитивы (более 10%). Такая структура возникла из-за того, что объемы импорта примерно вдвое ниже объема экспорта, более 60 % которого составляют топливно-энергетические товары.

Количество импортных аккредитивов в 2010 г. выросло на 90 % благодаря возобновлению инвестиционных программ российских организаций. В период кризиса многие предприятия отказывались от крупных вложений, но уже в 2010 г. они были подготовлены к существенным капитальным затратам, что позитивно сказалось на объемах импортных аккредитивов. Банковские структуры рассматривают импортные аккредитивы как один из наиболее доходных и перспективных сегментов торгового финансирования. С одной стороны, иностранные поставщики проявляют большую дисциплинированность, чем российские, с другой – российский покупатель готов платить высокие комиссии за сопровождение аккредитивов.

В современной банковской практике существуют два способа организации финансирования краткосрочных сделок по импорту оборудования в Россию при помощи документарного аккредитива: постфинансирование и дисконтирование документарных аккредитивов. По порядкам взаимодействия сторон и по своей сути эти два способа похожи друг на друга. Их основное отличие заключается в характере взаимодействия иностранного банка и банка-эмитента, когда иностранный банк выбирает тот или иной способ работы с документарным аккредитивом при предоставлении отсрочки платежа по нему банку-эмитенту. Для российских компаний, перед которыми стоит дилемма выбора оптимального способа финансирования своих внешнеторговых контрактов, важную роль играет стоимость его ор-

ганизации, ибо каждый участник рынка стремится к сведению своих затрат к минимуму.

Пост-финансирование документарных аккредитивов в международной банковской деятельности распространено более широко, так как банки-нерезиденты чаще предоставляют кредитные средства банку-эмитенту для оплаты документов.

Рассмотрим механизм документарного аккредитива с постфинансированием на примере реальной сделки одного из иностранных банков, действующих на территории Краснодарского края и крупной компании, дилера американской сельскохозяйственной техники. Сделка интересна несколькими специфическими моментами:

1) сделка такого рода была первой в истории банка, соответственно, уже на основании проведенной работы в банке был закреплён регламент, согласующий подобного рода операции и соответствующая документация и даже утвержден отдел, занимающийся согласованием документации для предоставления аккредитивов;

2) данная сделка была представлена в виде общего лимита на 6 млн Долларов США (то есть общий объем открытых аккредитивов и постфинансирования не мог превышать 6 млн долларов); всего за время действия линии было открыто 39 аккредитивов на поставку сельскохозяйственной техники;

3) поставщиком являлась одна из старейших американских компаний по производству сельскохозяйственной техники – «Джон Дир Эгрикультурал Инк», авизирующим банком – один из старейших американских банков;

4) с позиции клиента можно выделить несколько «узких» мест в использовании линии:

- необходимо очень точно рассчитать общую сумму поставок и их примерную дату (аккредитив открывался до какой-либо определенной даты);

- для такого большого количества аккредитивов топ-менеджмент компании часто проводил частичные досрочные погашения кредитов, чтобы освободить ресурсы для открытия новых аккредитивов;

- при срочных открытиях аккредитива (частичное досрочное погашение и открытие аккредитива проходили в один день) необходимо было офи-

циальное подтверждение банка о намерении открыть аккредитив для начала погрузки поставщиком;

5) преимуществами данной сделки для клиента являлись:

- индивидуальный подход банка (сделка «строилась» с нуля, соответственно, были приняты во внимание все пожелания клиента;

- под залог кредита бралась та же техника, которая покупалась при помощи документарного аккредитива (для вывода техники, как предмета залога, необходимо было досрочное погашение);

- аккредитив, открытый в долларах, позволял делать выбор при приобретении техники на продажу в соответствии с повышением или понижением курса Доллара;

- компания имела возможность закрывать существующие кредиты сразу после заключения договора с покупателем техники.

Банк в процессе работы с данным клиентом пользовался данной схемой тарифов:

Операции	Импортные аккредитивы (выставленные в иностранной валюте)
Открытие аккредитива	Покрытые аккредитивы: 0,2% от суммы аккредитива, минимальная сумма – 100 долл. США; платится за полный/неполный трехмесячный период; Непокрытые аккредитивы: в соответствии с соглашением
Увеличение суммы аккредитива/уведомление об увеличении суммы аккредитива (для экспортных аккредитивов)	0,2% от суммы увеличения, минимальная сумма – 50 долл. США/максимальная сумма – 1000 долл. США; платится за полный/неполный трехмесячный период
Увеличение срока действия аккредитива	0,2% от оставшейся суммы аккредитива (на продленную дату), минимальная сумма – 500 руб. РФ максимальная сумма – 10 000 руб. РФ; платится за полный/неполный трехмесячный период
Изменение условий аккредитива (кроме срока действия и увеличения суммы)/ уведомление об изменении условий аккредитива (для экспортных аккредитивов)	50 долл. США
Аннулирование аккредитива	50 долл. США
Авизование аккредитива	–
Проверка документов (для каждого полного комплекта документов)	150 долл. США

В результате проведения сделки за период с февраля 2012 г. по март 2013 г. банк получил следующий доход:

Вид дохода	Сумма (сконвертированная в рубли)
Комиссия за расчетно-кассовые услуги	35 999,50р.
Комиссия за сопровождение аккредитива	2 148 743,26р.
Комиссии за проверку документов	168 305,06р.
Комиссии за оплату аккредитивов	466 586,64р.
Возмещение swift расходов	3 220,91р.
Комиссия за предоставление кредита	163 322,47р.
Проценты за пользование кредитом	7 607 375,76р.
Итого:	10 593 553,59р.

После первого успешного опыта проведения сделки с участием документарного аккредитива в банке активно стали рассматриваться и рекомендоваться к работе операции, связанные с торговым финансированием. В настоящее время среди такого рода сделок, кроме продолжения работы с компанией, указанной выше (был утвержден лимит на сумму 12 млн долларов), Банк активно сотрудничает с многими известными компаниями, не только в пределах Краснодарского края, но и по всей России.

Количество внешних торговых связей России с каждым годом увеличивается. Вследствие этого использование документарных аккредитивов в расчетах становится все более востребованным среди российских организаций, которые заключают внешнеторговые контракты. Однако также нельзя не отметить факторы, сдерживающие увеличение объемов применения документарных аккредитивов в расчетах с международными партнерами. К ним можно отнести, например, противоречия российского законодательства с международными правилами работы с документарными аккредитивами (Выпуск документа, регламентирующего расчеты в рублях (Положение ЦБ РФ 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации»), произошел более десяти лет назад), невозможность оперативных и своевременных изменений российских законодательных актов в связи с достаточно частыми внесениями изменений в международные правила и нормы; недостаточная практика расчетов посредством документарных аккредитивов в большинстве российских банков и прочие. Такие негативные факторы могли бы сильно снизить возможности использования документарных аккредитивов в будущем, если бы российское деловое сообщество не предпринимало необходимые меры для ликвидации отрицательного воздействия этих факторов. В последние годы происходит активное совершенствование законодательных актов и документации Центрального

Банка Российской Федерации, которые регламентировали использование документарных аккредитивов в международных расчетах. Неустойчивость финансовых рынков может вызвать ограничение привлечений в страну междунациональных денежных ресурсов и способствовать росту стоимости привлекаемых средств. Но именно непостоянство на рынках может вызвать увеличение использования аккредитивов как одной из наиболее защищенных форм контрагентских расчетов. Помимо этого, банки-нерезиденты после кризиса не в состоянии восстановить лимиты на некоторых российских контрагентов не только из-за некоторого снижения кредитоспособности последних, но и из-за собственных трудностей. У российских организаций и банков появился необходимый опыт организации расчетов в форме документарных аккредитивов, увеличивается квалификация сотрудников, которые занимаются документарными операциями, начинает формироваться судебная практика по рассмотрению спорных ситуаций, возникающих при работе с расчетами с помощью аккредитивов.

По нашему мнению, все вышесказанное создает предпосылки для увеличения масштабов использования документарных аккредитивов в международных расчетах и расчетах на территории России. Мы солидарны со многими российскими экономистами, которые склонны считать документарный аккредитив оптимальным инструментом международных расчетов для российских компаний. Как следствие, в российской деловой среде формируются оптимистичные прогнозы касательно использования документарных аккредитивов в нашей стране. Это дает основание надеяться, что институт документарного аккредитива будет успешно развиваться в России.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование теоретико-методических и практических аспектов проблем финансирования и учета в реализации инновационной модели развития экономики позволили получить научные результаты, содержащие пути решения отмеченных выше проблем. Содержание результатов исследований раскрывается следующими положениями.

1 Изучение зарубежного опыта использования потенциала производных финансовых инструментов в аграрном риск менеджменте свидетельствует о значительных возможностях и перспективах финансовых деривативов в решении проблемы обеспечения устойчивости сельскохозяйственного производства рыночными методами. Полученные результаты исследования с успехом могут быть использованы и российским аграриями.

Одним из направлений развития риск менеджмента является уточнение теоретических основ данного процесса, включая сущность исследуемой категории. Обобщение результатов исследований отечественных и зарубежных ученых категорий «риск» и «риск сельскохозяйственного производства» позволил выделить основные аспекты изучаемой категории, которые легли в основу авторских трактовок, в соответствии с которыми риск рассматривается как вероятность наступления нескольких друг друга исключающих событий, в процессе осуществления некоторой деятельности в условиях неопределенности, в результате влияния различных факторов при наличии у субъекта деятельности предпочтений относительно варианта развития событий.

Методология риск-менеджмента располагает различными стратегиям риск-менеджмента, комбинирование которых дает наилучший результат.

Эффективность ПФИ в системе аграрного риск-менеджмента обусловлена их сущностью и специфическими характеристиками, опорой на фундаментальные финансовые отношения.

Современный рынок деривативов характеризуется интенсивным ростом объема товарооборота преимущественно в секторе процентных и валютных ПФИ, небиржевым характером.

Зарубежный рынок сельскохозяйственных производных финансовых инструментов представлен товарными и погодными деривативами на Чикаг-

ской товарной бирже, фондовой бирже Eurex, бирже Intercontinental Exchange и др. Рынок производных инструментов страхования от неблагоприятных погодных условий существует в зарубежной практике более 10 лет.

Конъюнктура российского рынка производных финансовых инструментов определяется состоянием рынков основных базовых активов и существенно различается по отдельным сегментам. В РФ наибольшей популярностью в сфере сельскохозяйственного производства пользуются товарные инструменты. На ММВБ торгуются фьючерс на рис и фьючерс на пшеницу 3, 4, 5 классов. Их применение в практике аграрного риск-менеджмента позволяет обеспечить страхование от рыночных рисков неблагоприятного изменения цен: снижения для продавцов и роста для покупателей.

Вызывает научный и практический интерес зарубежные методики применения погодных деривативов при хеджировании рисков сельхозтоваропроизводителей, основанные на индексном подходе. Погодные индексы могут отражать изменение температурных данных, количества осадков, силы ветра, величины снежного покрова и других факторов, влияющих на величину урожая. В США и европейских городах широкое применение нашли погодные деривативы, основанные на динамике температурных данных.

Дальнейшее развитие практики использования деривативов в системе аграрного риск менеджмента наряду с созданием методической базы требует решения и ряда других проблем: развитие систем пруденциального надзора, унификация принципов и стандартов деятельности участников рынка ПФИ, а также взаимодействия государственных органов с саморегулируемыми организациями; повышение уровня финансовой грамотности руководителей аграрных предприятий; углубление информационной прозрачности срочного рынка, создание системы постоянного мониторинга торговыми системами срочных сделок и другие. Решение отмеченных проблем создаст условия для сбалансированного развития рынка ПФИ и реализации потенциала его инструментов в целях обеспечения стабильного функционирования и повышения конкурентоспособности аграрного сектора.

2 Налоговое планирование является объективной необходимостью и потребностью каждой сельскохозяйственной организации, которая заинтересована в снижении налоговой нагрузки законным способом.

Изучение современных публикаций по теме исследования позволило сделать вывод о том, что понятие «налоговое планирование» является более широким по отношению к категории «налоговая оптимизация», под которой, по нашему мнению, следует понимать положительный результат осуществления налогового планирования на предприятиях.

Выбор налогового режима осуществляется на стадии стратегического налогового планирования. При этом формируется налоговое поле, включающее определение параметров уплачиваемых налогов: источник платежа (статья расходов), бухгалтерская запись, налогооблагаемая база, ставка и сроки уплаты налога, пропорции перечисления в бюджеты разных уровней, реквизиты организаций, в адрес которых делаются перечисления, льготы или особые условия исчисления налога.

Оценивая эффективность налогового планирования в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края, нами сделан вывод о том, что все сельскохозяйственные организации, уплачивающие ЕСХН, и 51 %, находящихся на общий режим налогообложения, выбрали для себя эффективный режим налогообложения, так как уровень налоговой нагрузки не превышает 10–15 %.

Высокий уровень налоговой нагрузки (от 30 до 50 %), который требует пересмотра налоговой политики, наблюдается у 7 % организаций, находящихся на общем режиме налогообложения.

Разработанные эконометрические модели налоговой нагрузки отдельно для общего и специального режимов налогообложения целесообразно использовать плановыми отделами сельскохозяйственных организаций: в процессе финансового, в том числе, налогового планирования на краткосрочную перспективу; при составлении гибких бюджетов; для оценки эффективности выбранного налогового режима. Полученные уравнения регрессии также рекомендуем применять при изменении организационно-правовой формы, видов деятельности и других условий хозяйствования, которые могут привести к утрате права применения ЕСХН.

3 Дебиторская и кредиторская задолженность являются обязательными объектами бухгалтерского учета, являясь по сути активами и обязательствами соответственно. При этом российская система бухгалтерских стандартов не предусматривает отдельных нормативных правовых актов,

регулирующих организацию учета и оценки задолженности. Согласно Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. В отличие от РСБУ, МСФО 37 предусматривает классификацию обязательств в зависимости от условий их признания и оценки на: стандартные (юридические и начисленные), резервы и условные обязательства. Такая детализация в большей степени соответствует принципу осмотрительности признания доходов и расходов через обязательное резервирование сомнительных долгов и принципу существенности посредством детализации раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются объектами пристального внимания органов внутреннего и внешнего контроля в силу актуальности достоверной и полной информации о возникновении, погашении и сальдо обязательств для внутренних и внешних пользователей, в том числе для планирования денежных потоков и рассмотрения вопроса о необходимости заимствования; сделки с «аффилированными» контрагентами и «подставными» фирмами являются одной из важнейших проблем российской экономики, так как через выведение сумм по бестоварным сделкам наносят ущерб собственникам организации, а также вызывают недополучение доходов бюджета.

Необходимость решения этих проблем позволила нам выделить пять основных задач контроля дебиторской и кредиторской задолженности:

- 1) определение факторов, способствующих появлению ошибок или совершению преднамеренных действий в бухгалтерском и налоговом учете;
- 2) выявление или исключение расхождения данных между организацией и ее контрагентами (третьими лицами);
- 3) проверка документального обоснования отражения возникновения и исполнения обязательств и связанных с ними налогов и сборов в учете;
- 4) определение экономической целесообразности отдельных расчетных операций путем выявления взаимосвязанных, недобросовестных либо недееспособных контрагентов;

5) проверка представления и раскрытия информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Исследования показали, что нормативное регулирование ни одной из форм контроля, применяемых в сельхозорганизациях (внутренний, налоговый, аудиторский), не предусматривает решения всего комплекса задач. Это обуславливает высокий риск искажения информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности как вследствие ошибок, так и недобросовестных действий.

Учетная политика большинства сельскохозяйственных организаций не способствует нивелированию рисков существенного искажения, так как не содержит существенных положений, описывающих организационно-технические требования к ведению учета и организации контроля и способы учета в части дебиторской и кредиторской задолженности. Так, типичными пробелами в учетной политике в части организации бухгалтерского учета являются следующие: неадекватное описание формы учета (журнально-ордерная вместо фактически применяемой автоматизированной); не указана степень автоматизации по подразделениям и участкам учета; не предусматриваются применяемые формы первичной учетной документации и образцы документов, для которых не унифицированы формы; не предусматривается создание резерва по сомнительным долгам и не описывается методика его формирования; не предусмотрен либо не описан порядок расчета уровня существенности, применимого для исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности и раскрытия существенной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В части организации внутреннего контроля не предусматриваются либо неадекватно описываются такие аспекты, как: организация внутреннего контроля в целом, в т. ч. цель, задачи, субъект, объекты и прочие аспекты; план-график документооборота; порядок инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

В сельскохозяйственных организациях, обследованных нами, практически все функции внутреннего контроля (включая проверку дебиторской и кредиторской задолженности и связанных с ними расчетов) возложены на главного бухгалтера и бухгалтеров расчетного отдела. Негативные последствия самоконтроля подтверждены результатами тестирования. Эф-

эффективно функционирующих систем внутреннего контроля нет: в ФГУП «Кореновское» СВК обеспечивает средний уровень надежности финансово-экономической информации; в ОАО «Нива Кубани» - средний, ближе к низкому; в ООО «Холдинговая компания – агрофирма «Россия» - низкий уровень эффективности.

«Узкими местами» функционирования СВК являются: высокая текучесть кадров бухгалтерии, отсутствие планомерной работы по подготовке и повышению квалификации кадров по учетно-контрольной работе; полномочия и обязанности в области документирования и контроля операций с контрагентами не разделены; за исключением инвентаризации, не предусматриваются средства контроля порядка учета и полноты отражения расчетов с дебиторами и кредиторами в учете и отчетности; отсутствие мониторинга средств контроля.

Исходя из проведенного исследования, можно сформулировать следующие рекомендации руководству и главным бухгалтерам сельскохозяйственных организаций.

1 В учетной политике целесообразно предусмотреть двухуровневую методику расчета существенности информации, включающую:

- определение уровня существенности для бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом по двум, наиболее характерным для отрасли, показателям: среднегодовой сумме активов и производственным затратам;
- расчет применяемой существенности по значимым статьям дебиторской и кредиторской задолженности. При этом с учетом значимости для пользователей информации и о сальдо задолженности, и об оборотах по ее возникновению, расчет производить по оборотно-сальдовому методу.

Значимыми для целей расчета необходимо считать статьи, доли которых превышают 5 % в итоге оборотов и сальдо по всем счетам в оборотно-сальдовой ведомости;

Применяемую существенность целесообразно использовать как критерий для определения необходимости детализации отдельных статей в Пояснениях к бухгалтерской (финансовой) отчетности в формате расшифровок, а также для целей принятия решения о порядке исправления ошибок в соответствии с ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности».

2 В целях соблюдения принципа осмотрительности отслеживать сомнительную задолженность и создавать резерв по сомнительным долгам исходя из интегрально-экспертной оценки: утвердить шкалу оценки показателей надежности контрагента; период просрочки; доля в сумме доходов; доля сомнительной задолженности от объёма продаж. Отнесение контрагента к той или иной группе осуществлять на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем показателям. Определять коэффициент экспертной оценки на основании знаний и опыта конкретных сотрудников, контактирующих с контрагентом исходя из риска неоплаты долга. Расчёт суммы отчислений в резерв (R) осуществлять по формуле:

$$R = \frac{S \cdot (k_{\text{инт.}} + k_{\text{эсп.}})}{2},$$

где S – сумма задержанной оплаты,

$k_{\text{инт.}}$ – коэффициент интегральной оценки,

$k_{\text{эсп.}}$ – коэффициент экспертной оценки.

Применение методики позволит более качественно информировать пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности о реальной к взысканию дебиторской задолженности по сравнению с методикой налогового учета, а также в полной мере приблизить данные отчетности к требованиям МСФО, где велика роль профессионального суждения.

3 Произвести реинжиниринг организационной структуры, кадрового обеспечения и инструментария внутреннего контроля. В аспекте дебиторской и кредиторской задолженности предлагается введения должности внутреннего аудитора по контролю расчетных операций, в обязанности которого должны входить:

- предварительный (профилактический) контроль, включающий создание и мониторинг внутренних регламентов по обеспечению всеобъемлющего контроля; андеррайтинг контрагентов на основе анкетирования и интегрально-экспертной оценки; выявление факторов недобросовестных действий при осуществлении внутривозрастных расчетных операций путем отслеживания аффилированных контрагентов;

- текущий контроль, включающий процедуры сплошной сверки с внешними контрагентами, инвентаризацию внутренних расчетных операций, сплошную сверку по налогам и сборам, выборочную проверку реги-

страции в первичных документах фактов хозяйственной жизни, отражения их в регистрах бухгалтерского учета и отчетности, работу с сомнительными и нереальными к взысканию долгами.

Такая постановка внутреннего аудита будет способствовать повышению эффективности деятельности организации не только за счет выявления и предотвращения нарушений в учете, но и посредством уменьшения трудоемкости и, как следствие, стоимости внешнего аудита.

4 В работе исследованы концептуальные аспекты системной организации бухгалтерского управленческого учета в сельском хозяйстве, в основе которой принципы автоматизации учета, начиная от первичных специализированных учетных документов, отказ от избыточного штата учетных работников, повышение оперативности и детализации бухгалтерского учета, которые обеспечивают формирование полной и достоверной информации в основном производстве.

Специфика организации эффективной системы менеджмента, в частности, в сельскохозяйственном производстве, строится на делегировании полномочий главным отраслевым специалистам, от профессионализма которых во многом зависит финансовый результат деятельности, как отрасли, так и предприятия в целом. Учитывая долгий цикл производства при возделывании сельскохозяйственных культур, ошибки при выполнении полевых работ (несоблюдение агротехнических требований, сроков и др.), как правило, существенно отражаются на урожайности данных культур, а, соответственно, и на себестоимости получаемой продукции.

Поэтому обоснованными являются требования собственников бизнеса о соответствии планируемых на основе технологических карт по возделыванию сельскохозяйственных культур и фактических данных о произведенных затратах в основном производстве (растениеводстве).

При этом довольно актуальной проблемой является отсутствие своевременных детализированных данных бухгалтерского учета, сформированных в автоматизированной системе учета, например, в программе «1С: Бухгалтерия-8.2» о количестве принятых к списанию материальных ресурсов (семян, удобрений, средств защиты растений) в разрезе структуры севооборота, а именно, по полям.

Построение автоматизированного детализированного учета затрат в основном производстве (растениеводстве) необходимо, прежде всего собственнику и высшему звену управления, для того, чтобы в последствие можно было сопоставить фактические затраты с выходом продукции в разрезе каждого поля, например, сравнить норму расхода минеральных удобрений по каждому полю с урожайностью по каждому полю в рамках одной культуры, например «Пшеница озимая урожая 2014 года».

В настоящее время в условиях автоматизации не только первичного отраслевого учета, но и объединения целей и задач, как бухгалтерской службы, так и планово-экономического отдела, зачастую, в крупных агрохолдингах происходит объединение данных подразделений в единый финансовый отдел, возглавляемый заместителем директора по финансовым вопросам, который, обладая профессиональными навыками и компетенциями, в том числе и руководит построением единой системой автоматизированного финансового и управленческого учета.

Основной акцент при организации учета на счете 01 «Основные средства» необходимо направить на достоверный учет всех объектов основных средств, закрепленных за подразделением «Машинно-тракторный парк», с указанием инвентарных номеров, уточнением года выпуска и года ввода в эксплуатацию, наличием на объекте табличек с инвентарным номером.

Это объясняется, прежде всего, необходимостью ведения достоверного и оперативного учета о фактической наработке каждого вида техники, учитывая тот факт, что для каждого вида полевых работ понятие «Машинно-тракторный агрегат», которое включает трактор, сагрегаторованный с сельскохозяйственной машиной, разное.

В целом построение автоматизированной системы управленческого учета в растениеводстве направлено на формирование эффективной системы контроля, основной принцип которой заключается в том, чтобы не допустить принятия к учету сверхнормативного расхода материальных ресурсов, что, в конечном счете, положительно скажется на снижении себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции.

Существует ряд специфических отраслевых особенностей, характерных для сельскохозяйственного производства, специализирующемся на животноводстве.

По нашему мнению, основной проблемой, которая не была решена в типовой программе «1С: Бухгалтерия-8.2», это детализация учета животных по счету 11 «Животные на выращивание и откорме», например, в молочном скотоводстве, в разрезе каждой головы.

Создание данных справочников необходимо для автоматизации учета специализированных учетных документов по движению животных, которые также включены в блок «Сельское хозяйство» программы «1С: Бухгалтерия-8.2», заполняются автоматически зоотехником фермы, имеют печатную форму. Зоотехник, находясь на автоматизированном рабочем месте на ферме, удаленной от центрального офиса на 10–15 км, ежедневно производит формирование документов, распечатывает их и пописывает (при этом согласно графику документооборота никакие документы, заполненные от руки к учету не принимаются).

Данная схема документооборота возможна с использованием сетевых технологий подключения через интернет, при этом экономист может отследить формирование данных документов, а также согласно правам ролевого доступа по согласованию с лицами, которые составили документ либо внести изменения, либо «снять с проведения» при обнаружении какой-либо ошибки, что значительно повышает оперативность учета.

После проверки правильности отражения всех фактов жизни по движению животных, списанию кормов осуществляется «выгрузка» сформированных бухгалтерских записей из учетного регистра «Сельхозпроводки» блока «Сельское хозяйство» в программу «1С: Бухгалтерия-8.2».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что автоматизация данного участка бухгалтерского управленческого учета, является важной и неотъемлемой составляющей в повышении оперативности и детализации учета, что необходимо для формирования полной и достоверной информации для принятия управленческих решений высшему звену менеджмента экономического субъекта.

5 Финансовая политика является одним из наиболее важных составных элементов общей политики развития корпорации. Изучение и развитие финансовой политики корпорации является источником долгосрочного конкурентного преимущества в современных условиях и отражает актуальность рассматриваемого направления.

В настоящее время корпорация – это не просто объединение людей в каких-то правовых формах. Это некое экономическое объединение, которое имеет общую цель, и, как правило, единую систему управления. Отсюда же вытекают и их общие задачи управления различными процессами и ресурсами: административными, экономическими, HR-ресурсами, финансовыми, производственными, образовательными, системой безопасности и др. Управление корпоративными финансами затрагивает обе сферы управления предприятием. В сфере управления финансами вопросы бизнес-управления в наибольшей степени пересекаются с вопросами корпоративного управления, так как именно в сфере управления корпоративными финансами решаются проблемы разделения доходов между предприятием и собственниками, привлечения финансовых ресурсов.

Применение финансовых коэффициентов позволяет в значительной степени показать влияние инфляции на стоимостные показатели. Важнейшим элементом предпринимательской хозяйственной деятельности и управления предприятием является финансовое планирование. Экономико-математического моделирования при проведении планирования финансовых показателей позволяет определить количественное отображение взаимосвязанных финансовых показателей и определяющих их факторов. Данную связь можно выразить с помощью экономико-математических моделей, которые описывают факторы, характеризующие схему и объясняют изменения этого экономического процесса при помощи общепринятых математических символов и приемов. В экономико-математическую модель необходимо включать исключительно факторы, имеющие наибольшее значение. Качество построенной модели контролируется практикой. Очень важно при экономико-математическом моделировании определить понятие адекватности модели, т.е. соответствия модели моделируемому процессу или объекту, а также согласованность с теми свойствами, которые считаются важными для анализа. Для моделирования рыночного равновесия используются вычислимые модели общего равновесия.

По существу, все известные вычислимые модели общего равновесия представляют систему нелинейных уравнений, в результате решения которых устанавливается общее экономическое равновесие, в основном сводящееся к процессу уравнивания спроса и предложения на рынках това-

ров и услуг. Технология вычислений позволяет моделировать, а именно имитировать процесс движения к равновесию.

6 Различия в уровнях экономического развития отдельных стран определяют необходимость использования такой формы расчетов, которая будет соответствовать интересам экспортера по гарантированной оплате за поставленный товар и интересам импортера по поставке именно того товара, который был оговорен в контракте. Среди всего многообразия форм расчетов, применяющихся в международной торговле, только одна соответствует указанным выше критериям и является оптимальной. Это – документарный аккредитив. Изучение функций этого платежного инструмента и особенностей его использования очень актуально в современных условиях мировой рыночной экономики.

Организация международных расчетов с использованием документарного аккредитива способно надежно защитить интересы как продавцов, так и покупателей в процессах международной торговли. Использование защищенной формы международных расчетов с использованием документарных аккредитивов дает возможность не только получать отсрочку платежей за товары, но и связанное с этим финансирование на довольно выгодных условиях.

В законодательстве Российской Федерации расчеты в форме документарного аккредитива регулируются статьями 867–873 Гражданского Кодекса Российской Федерации, положениями Центрального Банка Российской Федерации о безналичных расчетах; при осуществлении международных расчетов используются Унифицированные правила и обычаи МТП для документарных аккредитивов (от англ. - ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) в действующей в настоящее время редакции от 2007 г., публикация МТП № 600 (УОП 600).

Чаще всего в качестве форм аккредитивов можно также выделить транзитные (т. е. аккредитивы, которые авизуются в пользу бенефициара, находящегося в другой стране, нежели страна нахождения авизующего банка), передаточные (т. е. аккредитивы, к авизованию которых привлекаются последующие авизующие банки) и рамбурсные (т. е. аккредитивы, при расчетах, в форме которых в пользу исполняющего банка выдается обязательство возмещения осуществленных платежей по аккредитиву со

стороны третьего банка) аккредитивы. Соответственно, можно сделать вывод о том, что в международных расчетах используется значительное количество форм документарных аккредитивов, что позволяет сторонам расчетов выбрать оптимальную, наиболее полно отвечающую их интересам форму аккредитива.

Расчеты в форме аккредитивов чаще всего применяются в данных случаях:

- 1) если между продавцом и покупателем организовалось новое торговое партнерство;
- 2) если есть неуверенность в кредитоспособности покупателя;
- 3) если экономическая или политическая обстановка в стране покупателя является нестабильной;
- 4) если имеются валютные или какие-либо иные ограничения в стране продавца;
- 5) если покупатель настаивает на коммерческом кредите;
- 6) если осуществляются крупномасштабные программы или изготавливаются специальные товары, последующая реализация которых другому покупателю может быть объективно затруднена.

Документарный аккредитив, объективно давая возможность учесть противоположные интересы покупателя и продавца, является одновременно одной из наиболее сложных форм международных расчетов как с точки зрения продавца и покупателя, так и с точки зрения участвующих в расчетах банков ввиду их беспрецедентно активного участия в сделке.

В современной российской экономической системе применение документарного аккредитива возможно в данных случаях:

- 1) при организации расчетов по внешнеторговым контрактам с оплатой денежных средств покупателем;
- 2) при организации расчетов по внешнеторговому контракту с привлечением средств иностранных финансовых институтов, то есть организации финансирования коммерческого контракта.

Использование документарных аккредитивов в качестве инструмента расчетов позволяет российским компаниям удовлетворять требования их зарубежных партнеров к выбору защищенной и надежной формы организации платежей за поставляемый товар. К тому же открытие документар-

ного аккредитива с целью организации финансирования внешнеторгового контракта позволяет российским банкам существенно увеличить количество предоставляемых банковских услуг, увеличивать объемы этого вида деятельности и тем самым увеличивать объемы своей прибыли. По нашему мнению, все вышесказанное создает предпосылки для увеличения масштабов использования документарных аккредитивов в международных расчетах и расчетах на территории России. Как следствие, в российской деловой среде формируются оптимистичные прогнозы касательно использования документарных аккредитивов в нашей стране. Это дает основание надеяться, что институт документарного аккредитива будет успешно развиваться в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об акционерных обществах».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Постановление Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 (в ред. постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, от 07.10.2004 № 532, от 16.04.2005 № 228, от 25.08.2006 № 523, от 22.07.2008 № 557, от 19.11.2008 № 863, от 02.08.2010 № 586, от 27.01.2011 № 30, от 22.12.2011 № 1095). «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»
5. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (в ред. приказов Минфина России от 30.12.1999 № 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н) «Об утверждении Приказ Минсельхоза РФ от 16.05.2003 № 750 «Об утверждении специализированных форм первичной учетной документации».
6. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н (в ред. приказов Минфина РФ от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 № 142н) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99.
7. Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.
8. Приказ Министра финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 г. № 180 «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу».
9. Приказ Минфина РФ от 20 мая 2010 г. № 46н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности».
10. Приказ Минфина РФ от 28 июня 2010 г. № 63н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010)».

11. Приказ Минфина РФ от 13 декабря 2010 г. № 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010).
12. «Методические рекомендации по учету затрат в животноводстве», утвержденных приказом Минсельхоза РФ от 2 февраля 2004 г. № 73.
13. Методические рекомендации по получению аудиторских доказательств в конкретном случае (инвентаризация) (одобрены Советом по аудиторской деятельности при Минфине РФ, протокол № 41 от 22 декабря 2005 г.).
14. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и выхода продукции в растениеводстве (утв. Минсельхозом России от 22.10.2008).
15. Абдулкаюмова Ш.М. Иностранные банки в России: филиалы или дочерние учреждения // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2012. №3. С. 68–76.
16. Адамс Р. Основы аудита. М.: ЮНИТИ, 1995. 398 с.
17. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. М: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2010. С. 13.
18. Артемьева А.Н. Оптимизация налогообложения // Налоговый вестник. 2009. № 6. С. 45.
19. Аудит / Э. Аренс, Дж. Лоббек. М.: Финансы и статистика, 2003. 560 с.
20. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О'Рейли, М.Б. Хирш; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997. 542 с.
21. Аудит: учеб. / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева. М.: КНОРУС, 2010. 416 с.
22. Аудит: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.И. Подольского. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 790 с.
23. Бабурина Н.А. Деятельность кредитных организаций с участием нерезидентов в России: ретроспектива и современные реалии / Н.А. Бабурина // Вестник Тюменского государственного университета. 2012. №11. С. 117–123.
24. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 1998. 112 с.

25. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
26. Балацкий Е.В. Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 11. С. 31–43.
27. Балдин К.В. Управление рисками: учеб. пособие / К.В. Балдин, С.Н. Воробьев. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 511 с.
28. Бахтизин А.Р. Гибрид агент-ориентированные модели с пятью группами домохозяйств и CGE модели экономики России // Искусственные сообщества. 2007. Т. 2. № 2. С. 89–97.
29. Беспалов М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения: основные цели, задачи и принципы осуществления // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 23, 24.
30. Беспалов М.В. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры капитала компании // Финансы: планирование, управление, контроль. 2010. № 6.
31. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля организации // Современный бухучет. 2004. №5. С. 46–51.
32. Бодрова Т.В. Налоговый учет и отчетность: учеб. пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. 480 с.
33. Бородина А.С. Налоговая нагрузка производственного предприятия: методика определения // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 189–194.
34. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика // Налоги и финансовое право. 2014. Система «Гарант».
35. Бунько В.А. Методы анализа налоговой нагрузки на предприятии // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 10 (58). С. 50.
36. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2005. 534 + 6 с.

37. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин, Е.А. Оксанич, М.С. Рыбьянцева. М.: ИНФРА-М, 2012. 366 с.
38. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
39. Внутренний аудит: учеб. пособие / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 316 с.
40. Ворошилова И.В., Рябухина А.В. Теоретические основы исследования аграрных рисков // Экономика и социум. 2013. №4(9).
41. Вылкова Е.С. Расчет налогового бремени в современных российских условиях // Налоговый вестник. 2002. № 12. С. 17–18.
42. Герасимова Л.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в свете РСБУ и МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 18.
43. Глущенко В.В. Финансы корпораций в условиях глобализации // Финансы и кредит. 2007. № 1 (241).
44. Гринченко В.А. Исследование факторов, оказывающих влияние на величину аудиторского риска при аудите бухгалтерской (финансовой) отчетности и пути его снижения // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3. С. 216–224.
45. Девликамова Г.В. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия // Финансы. 2001. № 8. С. 40–42.
46. Дрожжина И.А. Методика определения налоговой нагрузки с учетом налогового потенциала экономического субъекта // Финансы. 2009. № 6. С. 33–38.
47. Жернаков С.А. Налоговая нагрузка: критерий оценки налоговых рисков и экономическая сущность // Налоги и финансовое право. 2010. № 6. С. 242–247.
48. Кадерова Н.Н. Корпоративные финансы: учеб. пособие. Алматы: Экономика, 2008. 376 с.
49. Каратаев А.С. Налоговая нагрузка и ее зависимость от отраслевых особенностей // Экономические науки. 2010. № 67. С. 127–131.
50. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002. 192 с.

51. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. 1998. № 9. С. 32–33.
52. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 295 с.
53. Колоколова О. Погодные производные и возможности их применения в России // Международные банковские операции. 2004. №3. С. 24–28.
54. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. СПб.: Питер, 2004. 592 с.
55. Красноперова Т.Я. Банки с иностранным участием в уставном капитале как институциональный элемент банковской системы Российской Федерации: проблемы адекватности целям инновационного развития // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. №56. С. 124–128.
56. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учеб. пособие / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. 480 с.
57. Крежановская А.Ю. Проблемы определения сущности сельскохозяйственного риска // Российское предпринимательство. 2008. № 2 Вып. 1 (105). С. 124–128.
58. Крейнина А. Н. Финансовое состояние предприятия: методы оценки. М.: ДИС, 1997. 223 с.
59. Кругляк З.И., Сигидов Ю.И. Сущность и инструменты налогового планирования в сельскохозяйственных организациях // Управленческий учет. 2008. № 10. С. 84–92.
60. Крылов С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности / С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2011. № 4.
61. Лермонтов Ю.М. Вопросы законности оптимизации налогообложения // Налоговый вестник. 2009. № 10. С. 163–165.
62. Литвин М. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. 1998. Т. 5. С. 55–59.
63. Литовских А.М. Финансовый менеджмент. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. 76 с.

64. Ломакина Т.П. Риск сельскохозяйственного производства в системе риск-менеджмента // Управление риском. 2002. №1. С. 54–58.
65. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 655 с.
66. Макаров А.С. Моделирование в системе формирования финансовой политики организации // Вопросы экономики и права. 2011. № 1. С. 51–56.
67. Макаров В.Л. Вычислимая модель российской экономики (RUSEC). / Препринт #WP/99/069. М.: ЦЭМИ РАН, 1999. 100 с.
68. Макарова Л.Г., Рябова Е.В. Аудит оценочных резервов организации // Аудиторские ведомости. 2009. № 4.
69. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: учеб. М.: ИНФРА-М. 2006. 509 с.
70. Миляков Н.В. Финансы: учеб. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2004. 543 с.
71. Налоговый менеджмент / под ред. А.Г. Поршнева. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 137.
72. Налоговый учет и отчетность в современных условиях: учеб. пособие / З.И. Кругляк, М.В. Калининская. М.: ИНФРА-М, 2013. 352 с.
73. Нестеренко Э.М. Современная финансовая стратегия компаний // Економічні науки. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 6. Т. 1. С. 52–57.
74. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан. М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2001. 720 с.
75. Основы финансового менеджмента/ Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, мл. 12-е изд.: пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 1232 с.
76. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. М.: Финансы и статистика, 2001. 368 с.
77. Полякова Г.П., Луговая Н.Н. Формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2012. № 11.
78. Практический аудит: учебное пособие / М.Ф. Сафонова, С.И. Жминько. Ростов н/Д.: Феникс, 2011. 509 с.
79. Применение вычислимых моделей в государственном управлении / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, С.С. Сулакшин. М.: Научный эксперт, 2007. 304 с.

80. Робертсон Дж. Аудит. М.: KPMG; Контакт, 1993. 496 с.
81. Рудановский А.П. Теория балансового учета. Оценка как цель балансового учета. Счетное исчисление. М: МАКИЗ, 1928.
82. Рудько-Силиванов В.В., Мостовой В.В., Белокриницкий С.В. Погодные деривативы – перспективный продукт хеджирования рисков // Деньги и кредит. 2007. № 5.
83. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. 240 с.
84. Рябова Т.Ф. Большой коммерческий словарь. М.: Институт новой экономики, 1996. 400 с.
85. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. С. 30.
86. Серебряков М.М. Особенности финансовых стратегий российских компаний // Экономические науки. 2010. № 11(72). С. 37–42.
87. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
88. Соколов В.Я. Теоретические начала (основы) двойной бухгалтерии. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. 188 с.
89. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
90. Соколова Н.А. Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса // Бухгалтерский учет. 2009. № 6.
91. Сонин А.М. Внутренний аудит. Современный подход. М.: Финансы и статистика, 2007. 64 с.
92. Стеблева Н.А., Колесников А.В. Оценка эффективности налогообложения как инструмента государственного регулирования // Вестник АПК Верхневолжья. 2013. № 3 (23). С. 16–22.
93. Теория аудита: учеб. пособие / С.И. Жминько, О.И. Швырева, М.Ф. Сафонова, И.Н. Калинина. Ростов н/Д.: Феникс, 2013. 443 с.
94. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; пер. с англ. М.: Финансы и статистка, 2000. 576 с.
95. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин. М.: Рид Групп, 2011. 464 с.

96. Тер-Григорьянц А.А. Риски в сельском хозяйстве: монография. Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. 185 с.
97. Типовые нормативно-технологические карты по производству основных видов растениеводческой продукции / В.К. Попов, Л.А. Пискарева, В.Д. Ужукин, Ж.А. Катышева и др. Иваново: ООО «Экономика и право», 2004. 385 с.
98. Управление корпоративными финансами: учеб. пособие / Т.Н. Глазкова А.С., Книга, О.В. Чубур. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2008. 113 с.
99. Финансовые аспекты экономики России: Сб. науч. тр. / под ред. Б.М. Сабанти. СПб.: ГУЭФ, 2010. Вып. I. 184 с.
100. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
101. Черемушкин С.В. Жизненный цикл и принципы эффективного финансового моделирования // Финансовый менеджмент. 2010. № 2. С. 54–60.
102. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. 160 с.
103. Чипуренко Е.В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. М.: Налоговый вестник, 2008. 464 с.
104. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник. М.: Дашков и К°, 2005. 880 с.
105. Шнайдер Л.И. Налоговое планирование на уровне хозяйствующих субъектов: учеб.-метод. пособие. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2009. 160 с.
106. Юдина Г.А., Харченко О.Н. Качественные и количественные характеристики аудита // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 1. С. 195–202.
107. Юрченко В.Р. Методологические аспекты расчета показателя налоговой нагрузки // Финансы и кредит. 2007. № 20. С. 25–32.
108. John B. Canning. The Economics of Accountancy / New York: Ronald Press, 1929.
109. Agricultural risks and risk management [Электронный ресурс]. URL: https://www.agriskmanagementforum.org/sites/agriskmanagementforum.org/files/Chapter_1_WII_Paper_Nov_2011.pdf (дата обращения: 07.04.2014).
110. Eurex Monthly Statistics December 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurexchange.com/blob/exchange-en/62304-62410/772608/2/data/monthlystat_201312.pdf (дата обращения: 16.06.2013).

111. Official website of the European Union [Electronic resource]. URL: <http://europa.eu/> Загл. с экрана (дата обращения: 01.04.2013).

112. OTC derivatives market activity in the second half of 2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1205.htm (дата обращения: 14.06.2013).

113. OTC derivatives market activity in the second half of 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1405.htm (дата обращения: 14.06.2013).

114. Poul Trade Forum: Ежедневные обзоры рынка от Saxo Bank [Электронный ресурс]. URL: <http://forex.kbpauk.ru/showflat.php/Cat/0/Number/380988/page/14/fpart/all/vc/1> (дата обращения: 07.04.2014).

115. Regular OTC Derivatives Market Statistics [Электронный ресурс]. URL: http://www.bis.org/publ/otc_hy1005.htm (дата обращения: 14.06.2013).

116. The World's Biggest Companies 2013 [Electronic resource]. // Forbes. Forbes.com LLC, [2013]. URL: <http://www.forbes.com/> Загл. с экрана (дата обращения: 18.04.2013).

117. Understanding the WTO: Members and Observers [Electronic resource]. // World Trade Organization. World Trade Organization, [2013]. URL: <http://www.wto.org/> Загл. с экрана (дата обращения: 01.04.2013).

118. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies // The official web site of United Nations, 2013. URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.

119. World Trade Organization [Electronic resource]. URL: <http://www.wto.org/> Загл. с экрана (дата обращения: 01.04.2013).

120. Базель III. Новые стандарты капитала и ликвидности – часто задаваемые вопросы // Moody's Analytics. 2013. URL: <http://www.moodyanalytics.com/>.

121. Вестник Банка России. 2012. №7. URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves130213007.pdf>.

122. Внешнеторговый оборот Российской Федерации // Министерство финансов Российской Федерации, 2007. URL: http://info.minfin.ru/export_import.php.

123. Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию за 2012 г. // United Nations Conference on

Trade and Development, 2012. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_ru.pdf.

124. Кадушин А. Насколько сильно налоговое бремя / А. Кадушин, Н. Михайлова. URL: <http://www.cfin.ru/taxes/how.much.taxes>.

125. Моделирование управленческой системы оптимизации налоговых затрат: научный отчет коллектива авторов Орловского государственного университета. URL: <http://www.gu-unpk.ru/public/file/science/project>.

126. Обзор финансового рынка [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf (дата обращения: 17.06.2013).

127. Обзор финансового рынка. Годовой обзор за 2012 г. // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, 2000. URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf.

128. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2011 году // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации, 2000. URL: <http://www.cbr.ru>.

129. Чернявская С.А. Автоматизация первичного учета в растениеводстве. // Научный журнал КубГАУ № 03 (19). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kubagro.ru/2006/03/14/p14/asp> КубГАУ. Краснодар, 2006.

130. Сервер федерального Департамента по бухгалтерскому учету США. URL: <http://www.fasb.org>.

131. Информационный сервер по теории и практике финансового учета. URL: <http://www.gaap.ru>.

132. Сервер Международного комитета по стандартам бухгалтерской отчетности. URL: <http://www.iasc.org.ru>.

133. Информационный сервер Института внутренних аудиторов (российское подразделение). URL: <http://www.iaa.com>.

134. Сервер Министерства финансов РФ. URL: <http://www.minfin.ru>.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И УЧЕТА
В РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ
МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

под ред. И.В. Ворошиловой

Редактор	<i>А.А. Альтенгоф</i>
Корректор	<i>А.А. Альтенгоф</i>
Компьютерная верстка	<i>С.А. Луговая</i>

Печатное издание

Подписано в печать 2.06.2015

Усл.-печ.л. 14,88

Печ. л. 16,0

Уч.-изд. л. 12,3

Печать цифровая

Бумага офсетная

Формат 60х84/16

Тираж 500 (первый завод 40) экз.

Заказ № 53949

Отпечатано в типографии «Onebook.ru» ООО «Сам Полиграфист»

129090 г. Москва, Протопоповский переулок, д. 6

Сайт: www.onebook.ru

Макет подготовлен в редакционно-издательском отделе

ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,

115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,

тел. 8 (495) 783-68-48, доб. 40-53