

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

FUNDAMENTAL
И ПРИКЛАДНЫЕ
AND APPLIED
РЕСЛЕДОВАНИЯ
RESEARCHES

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

6

2004

**Фундаментальные и
прикладные исследования**

Научно - теоретический
журнал
№6, 2004

Учредитель:

Московский университет
потребительской кооперации

Издатель:

Издательство «Наука и
кооперативное образование»

Периодичность:

6 номеров в год

Главный редактор

к.э.н., проф. А.Н. Лебедев

Редакционная коллегия:

Сероштан М.В. - президент-
ректор университета, д.э.н.,
профессор;
д.э.н., проф. Авдокушин Е.Ф. ;
д.э.н., проф. Арустамов Э.А. ;
д.э.н., проф. Бархатов А.П. ;
д.э.н., проф. Макаренко А.П. ;
к.э.н., проф. Морозов Ю.В. ;
д.э.н., проф. Овсийчук М.Ф. ;
д.э.н., проф. Панкратов Ф.Г. ;
д.э.н., проф. Семенов А.К. ;
д.м.н., проф. Тулинов В.Ф. ;
д.э.н., проф. Фридман А.М. ;
д.т.н., проф. Хлебников В.И.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Проблемы развития международного кооперативного движения на современном этапе</i>	3
С.В. Максимов, Ю.Р. Тихонов <i>Заметки к современному состоянию российского кооперативного движения</i>	7
О.В. Баскакова <i>Совершенствование планирования в потребительской кооперации</i>	14
А.П. Бархатов <i>Развитие бухгалтерского учета в потребительской кооперации</i>	24
М.В. Сероштан, А.Н. Лебедев <i>Механизм функционирования потребительских обществ: ценообразование и социальная эффективность</i>	27
В.В. Горлов <i>Нормирование и планирование в системе организации бухгалтерского учета</i>	36
Р.Т. Челюбеева <i>Учет расходов на продажу в заготовительных организациях</i>	47
Л.А. Крятова <i>Упрощенная система налогообложения: проблемы бухгалтерского и налогового учета</i>	50
В.В. Чувикова <i>Условия реализации концепции контроллинга в деятельности бухгалтерской службы</i>	56
Н.А. Казакова <i>Особенности учета единого социального налога</i>	58
Т.В. Осипова <i>Международные стандарты финансовой отчетности: преимущества и недостатки</i>	61
Н.Г. Рузайкина <i>Определение сферы эффективного использования лизинга для предприятий (организаций) потребительской кооперации</i>	68

Т.В. Бодрова <i>Бухгалтерский и налоговый учет расчетов по налогу на прибыль</i> _____	78
О.Б. Тегетаева <i>Учет финансовых результатов разных видов деятельности на едином балансе в организациях потребительской кооперации</i> _____	80
К.А. Артамонова <i>Особенности учета арендованных автотранспортных средств</i> _____	83
<i>Инструменты интеграции науки и практики: участковые собрания пайщиков</i> _____	85

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Объявляется подписка на 2005 год на журнал «Фундаментальные и прикладные исследования» и приложения к журналу - экспресс-информации Института теоретических и прикладных проблем кооперации по ряду направлений:

- Новости науки;
- Передовой опыт работы кооперативных организаций;
- Научно-технический прогресс: теория, практика;
- 100 лучших кооперативных товаров;
- Механизм хозяйствования: экономика, управление;
- В помощь специалистам потребительских обществ;
- Уроки менеджмента;
- Управление персоналом;
- Социальная работа кооперативных организаций.

Стоимость подписки на год составляет 740 рублей (в том числе НДС) плюс стоимость почтовых услуг.

Для подписки вам необходимо заполнить бланк заказа и отправить его по адресу:

Московский университет потребительской кооперации, 141014, Московская область, г. Мытищи, ул. Веры Волошиной, д.12.

БЛАНК ЗАКАЗА

Наименование организации или физическое лицо						
Контактное лицо						
Адрес:	Индекс					
	Область					
	Город (пос., село)					
	Улица					
	Дом		Корпус		№ кв.	
Телефон						
Факс						
e-mail						
Количество экземпляров						

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

18 мая в Московском университете потребительской кооперации состоялся международный семинар.

В семинаре приняли участие Председатель Правления Центросоюза РФ, член Европейского совета МКА, вице-председатель Исполкома Глобального женского комитета МКА Галина Киселева, заместитель Председателя Правления Центросоюза РФ Александр Белашов, Президент Международного кооперативного альянса Ивано Барберини, генеральный директор МКА Ян Макдоналд, президент-ректор университета Мария Сероштан, проректор Александр Лебедев, заведующие кафедрами, профессора, аспиранты, студенты университета.

Во вступительном слове президент-ректор Московского университета потребительской кооперации профессор Мария Сероштан сказала, что международный семинар с участием высоких гостей - Президента МКА Ивано Барберини и генерального директора МКА Яна Макдоналда - событие особое.

Учрежденный Центросоюзом старейший российский университет, история которого восходит к началу прошлого века, готовит специалистов, которые на деле могут реализовать социальную миссию потребительской кооперации, основываясь на кооперативных принципах и ценностях. Конечно, решение социальных задач, в том числе и в России, - непростая задача. Тут не обойтись без усиления духовно-нравственной составляющей.

Мысль президента-rektora продолжил проректор университета профессор Александр Лебедев.

Проблемы развития международного кооперативного движения, подчеркнул он, трудно оторвать от проблем современного мира. Обостряются глобальные проблемы, повышается роль кооперативного движения. Кооперативные ценности и принципы, демократичный характер и идеология кооперации - это сила, которая объединяет людей и помогает противостоять терроризму, агрессии, насилию.

В условиях командно-административной системы потребкооперация в России

утратила свои корни, свою идеологическую базу и превратилась в одну из распределительных систем.

Но сейчас кооперация возвращается к своему истинному предназначению - защищать интересы простых тружеников, небогатых людей, что в России, где три четверти населения живет ниже прожиточного минимума, особенно актуально.

Кооперация - это не только бизнес в современной демократической форме. Эта форма единения людей позволяет в трудные времена почувствовать плечо, на которое всегда можно опереться. Еще несколько лет назад кооператоры занимались лишь закупками, производством, переработкой и торговлей. Теперь же потребительская кооперация России оказывает сельским жителям более 120 видов услуг, закупает у них все виды сельхозпродукции, создает рабочие места, обеспечивая занятость населения.

Сегодня власть увидела в потребительской кооперации равноправного, серьезно-го партнера.

Заканчивая выступление, Александр Николаевич отметил, что международный семинар позволит поднять на новый уровень роль потребительской кооперации России в мировом кооперативном движении.

Заведующий кафедрой организации внешнеэкономической деятельности профессор Янто Приено Сударьянто отметил, что Московский университет потребительской кооперации со своими филиалами и институтами по всей России представляет уникальную систему кооперативного образования. Под руководством Центросоюза университет превратился в крупный научно-исследовательский центр подготовки специалистов в области кооперативного движения не только для России. Выпускники университета, отметил профессор Сударьянто, успешно работают во многих странах Азии, Латинской Америки, Африки, в США и Канаде. Было бы логичным включить университет в группу междуна-

родных программ МКА по подготовке и переподготовке специалистов для международной кооперативной организации.

Далее он подчеркнул, что преподаватели университета - ученые международного класса, которые могут провести самые серьезные исследования в области международного кооперативного движения, мировой экономики и финансов. Международному кооперативному движению будет полезно, если ученые Московского университета потребительской кооперации примут участие в научной работе, проводимой под эгидой МКА.

Заведующий кафедрой международного кооперативного движения профессор Анатолий Макаренко, продолжая эту мысль, сказал, что сотрудники кафедры мгновенно реагируют на события в международном кооперативном движении, делают выводы, вносят предложения, открывают важные научные темы. И все это концентрируется в курсе теории и истории кооперативного движения, который с увлечением изучают студенты. А заведующий кафедрой сельскохозяйственной и кредитной кооперации профессор Александр Ткач отметил, что в прошлом году по инициативе Международной организации труда (МОТ) в Санкт-Петербурге проходила международная научная конференция, по-

священная политике стран СНГ в отношении кооперативов. В ходе конференции представители государств Содружества говорили о трудностях, с которыми сталкивается в последнее время кооперативное движение в бывших республиках СССР, особенно в области координации научно-исследовательской работы кооперативных институтов. На конференции были высказаны пожелания о создании на базе МУПК «мозгового центра» по исследованию теоретических и прикладных проблем кооперации. Профессор Ткач обратился к руководителям МКА с предложением создать научный центр, который стал бы надежным партнером МКА.

Говоря о возрастающей роли кооперации, заведующий кафедрой экономики и предпринимательства профессор Абель Фридман вспомнил о том, что в МУПК до 90-х годов был факультет, который готовил кооператоров для стран Африки, Азии, Латинской Америки. С выпускниками того факультета, которые теперь руководят кооперацией в этих странах, университет поддерживает связи и сейчас.

Думается, сказал Абель Менделевич, что целесообразно возобновить подготовку специалистов для кооперативных организаций зарубежных стран.

О высоком уровне кооперативного образования говорил заместитель Председателя Правления Центросоюза РФ Александр Белашов. Он привел несколько цифр, которыми характеризуется сегодня система кооперативного образования в России и созданный на ее базе научный потенциал. Это 166 тысяч студентов, которые обучаются в высших и средних учебных заведениях. Три университета потребительской кооперации - Московский, Белгородский и Сибирский, а также Поволжский кооперативный институт, готовящие около 70 тысяч специалистов с высшим образованием. А есть еще 35 университетских филиалов. Из стен наших учебных заведений, сказал Александр Иванович, вышли Председатель Правления Центросоюза Галина Киселева и председатель правления Новгородского областного потребительского общества «Облпотребсоюз» Станислав Садальский, многие государственные деятели, крупные специалисты в области экономики и финансов. Наш университет сегодня популярен среди молодежи, причем

Записи в книге отзывов учебного магазина-лаборатории университета

«Этот магазин очень важен для изучения способов улучшения социальной среды, борьбы с бедностью и обучения молодых людей.

С наилучшими пожеланиями на будущее. МКА заинтересован в поддержании ваших усилий».

***Ивано Барберини,
президент МКА***

«Я думаю, что этот магазин демонстрирует саму сущность кооперации. Социальная сторона не менее важна, чем коммерческая и важно то, что студенты это понимают.

Желаю удачи студентам и университету в изучении кооперации».

***Ян Макдоналд,
генеральный директор МКА***

не только на территории России. Уже принято решение о создании филиала Московского университета потребительской кооперации в Республике Армения. На наш университет ложится ответственность за качество московского диплома, который будет иметь хождение на международном рынке образовательных услуг.

Далее слово было предоставлено Президенту Международного кооперативного альянса Ивано Барберини. Он коснулся изменений, которые претерпело за последние годы международное кооперативное движение. Наиболее трудны две проблемы, отметил он, - это иметь возможность конкурировать в условиях глобализации мировой экономики и одновременно сохранять кооперативную самобытность.

Всемирное кооперативное движение, сказал он, имеет долгую историю. И если принять во внимание, что кооперативы создавались в разных странах в совершенно разных условиях, то мы можем сделать вывод, что эта организация отвечает насущным интересам простого человека. За последнее столетие кооперативам пришлось пережить трудности, но в то же время они добились определенных экономических успехов. И сегодня мы можем сказать, что кооперативное движение растет во всем мире.

Успешная деятельность кооператива одновременно проста и очень сложна. Меняясь (а это неизбежно в современном мире), мы не можем забывать о своих корнях и должны оставаться верными кооперативным принципам. Нам не пристало забывать, что главное для нас - человек, член кооператива, уважать и защищать права которого - наша задача. Нам надо видеть перспективу и в то же время - уметь организовать работу на каждом конкретном этапе.

Какие проблемы стоят сейчас перед международным кооперативным движением? Прежде всего - связанные с глобализацией финансовых отношений. Транснациональные компании сбрасывают с себя часть ответственности: ведь они не связаны с нуждами и проблемами людей. Нам же нельзя ставить во главу угла отношения, основанные на принципе «бизнес есть бизнес». Надо найти «противоядие» такому подходу. И в этом поиске очень велика роль университетской кооперативной науки. Кооперативному движению нужно обрести «второе дыхание». И в кооперативах

возрастает роль молодых людей. На них лежит большая ответственность за будущее кооперативного движения в целом. На заседании Генеральной ассамблеи МКА в Осло в сентябре прошлого года было принято решение способствовать развитию связей между молодыми людьми и кооперативной молодежью всего мира. Сейчас в правлении МКА работает молодая девушка из Великобритании. И я думаю, что и вы, студенты университета, получите возможность поучаствовать в работе международного кооперативного движения.

Генеральный директор МКА Ян Макдоналд, продолжая мысль Президента МКА, отметил, что международное кооперативное движение представляет собой мощную силу. Но ни в одной стране нет таких образовательных кооперативных учреждений, как в России.

Московский университет потребительской кооперации должен активнее участвовать в тех исследованиях, которые проводит Международный кооперативный альянс. У нас есть комитет, который занимается исследованиями в области кооперации. И я думаю, сказал господин Макдоналд, что участие в нем МУПК, как его ученых, так и студентов, будет приветствоваться. Мы могли бы время от времени приглашать их в Женеву на 2-3 месяца, чтобы молодые люди знакомились с работой генерального штаба МКА и расширяли свой кругозор.

Подвела итоги семинара Председатель Правления Центросоюза РФ, член Европейского совета МКА Галина Киселева. Она отметила, что не всем начинающим кооператорам довелось в самом начале карьеры встретиться с Президентом и генеральным директором МКА - руководителями неправительственной, общественной многомиллионной организации, формирующей политику международного кооперативного движения.

За короткий срок визита в Москву, сказала далее Галина Владимировна, руководители МКА многое успели сделать не только для настоящего, но и для будущего международной кооперации.

В Центросоюзе состоялся заинтересованный, профессиональный разговор. Во время встречи в Совете Федерации обсуждались насущные проблемы российского кооперативного движения. Мы признательны господину Барберини за высокую оцен-

ку роли и значения той работы по борьбе с бедностью, с безработицей, с бездуховностью, которую проводит сейчас Центросоюз, сказала Галина Владимировна. Мы признательны и за оценку, которую дал нашей работе Ян Макдоналд, отмечая тесное сотрудничество между кооперативными организациями и учебными заведениями потребительской кооперации. Наш университет - один из флагманов в этом взаимодействии. Не только по объему, но и по содержанию, по качеству работы, которую проводят профессора и преподаватели, активно привлекая студентов.

Рыночная экономика поставила кооператоров в жесткие конкурентные условия. И не случайно, что потребкооперация занимается не привычным пока для себя делом. Помимо торговли, закупок, переработки, она осваивает бытовое обслуживание населения, решение социальных проблем. Приятно, что руководители МКА отметили эти особенности развития современного кооперативного движения в России.

В 2007 году в России пройдет Генеральная ассамблея МКА. Это очень зна-

чимое историческое событие. И мы благодарны Президенту МКА за этот выбор. Центросоюз России имеет богатейший опыт сотрудничества с кооперативными организациями разных стран. Делегации кооператоров России часто выезжают за рубеж, изучают опыт коллег. И в России есть чему учиться. Приятно, что к нам приезжают за опытом развития кооперативного образования.

Ян Макдоналд не случайно сказал, что необходимо превратить в постоянную практику обмен делегациями будущих кооператоров, обучающихся в наших кооперативных учебных заведениях. Центросоюз использует это предложение.

Когда доклады закончились, президент-ректор Мария Сероштан огласила решение ученого совета о присвоение звания «Почетный профессор Московского университета потребительской кооперации» Ивано Барберини за личный вклад в развитие международного кооперативного движения.

*По материалам газеты
«Российская кооперация» №20 (332)*

ЗАМЕТКИ К СОВРЕМЕННОМУ СОСТОЯНИЮ РОССИЙСКОГО КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ

Кооперация и экономический либерализм

Массовая бедность в современной России явление закономерное. Она явилась итогом отчуждения собственности, сокращения государственного влияния и ускоренного внедрения варианта свободной рыночной экономики. Иными словами, экономический либерализм был первопричиной грандиозного спада в нашей экономике и обнищания миллионов сограждан. Мы давно уже живем в новой социально-экономической системе. Ее отличительными чертами является искусственно заниженный уровень жизни большинства граждан страны и, в силу этого, колоссальный потенциал *желания* жить лучше.

Каково же место кооперации в новой экономической системе?

Для ответа на этот вопрос необходимо вспомнить, что кооперация (при ее безусловной социальной значимости) сама является, не только рефлексией на разгул экономической свободы, но и ее продуктом. Первые кооперативы возникли именно для того, чтобы обеспечить уровень и качество жизни *товаропроизводителям*, то есть субъектам рыночных отношений. Несколько иные задачи в момент создания стояли перед потребительской кооперацией, но и она впоследствии обслуживала в основном мелкотоварный сектор. Рыночная инфраструктура также необходима для кооперативного развития, как и для либерализма.

Другое дело, что в природе частного капитала заключен изъян, которого кооперация лишена - частный капитал всегда стремится к повышению прибыли. У нас он делает это, занижая уровень жизни целой страны. (Заметим, что правительство до последнего времени идет у него на поводу).

В то же время, кооперация всегда способствовала, если не процветанию, то, во всяком случае, сохранению жизненного и

производственного уровня трудящегося человека. С этих позиций возникает соблазн противопоставлять кооперацию свободным рыночным отношениям. Такое противопоставление вряд ли может пойти на пользу кооперативному движению.

Кооперация должна использовать недостатки противника и пропагандировать собственные достоинства, которыми она обладает на деле. Пока же в массовом сознании российского гражданина кооперативные организации воспринимаются вне господствующего экономического императива. Отмобилизованное либеральной пропагандой сознание рядового гражданина противится самой мысли о кооперации как форме социально-экономического взаимодействия.

Но еще совсем недавно (в 80-е - начале 90-х гг. XX в.) слово «кооперация» было у всех на слуху, и кооперативная среда расширялась с невероятной скоростью. Конечно, мы знаем, какие это были кооперативы. Но сейчас речь идет не об их содержании. В наших недавних представлениях кооперация связывалась с двумя основополагающими понятиями человеческой жизни, а именно, с достойной и хорошо оплачиваемой работой на себя (заметьте, не на государство и не на частное лицо), и с социальной защищенностью себя и своей семьи.

Кооперация и государство

Возникает вопрос, почему в наше время, когда все мы живем ниже уровня самодостаточности и нуждаемся в помощи, кооперация не пользуется такой популярностью, как раньше?

На наш взгляд ответ нужно искать в сфере идеологической, и не в последнюю очередь в умонастроениях наших политических лидеров. Политическая элита современной России, а вслед за ней народное сознание не воспринимают кооперацию в качестве серьезной общественной силы.

О кооперации мало говорят, мало пишут, мало думают в правительственных и законодательных органах, ей мало уделяют внимания средства массовой информации и т.д. Давайте вспомним историю. Русская кооперация создавалась энтузиастами, людьми фанатически преданными кооперативному делу. Это очень важный момент, о котором нельзя забывать - кооперация у нас возникла не сама по себе. Сначала идея завладела умами, и лишь затем в почву народного сознания были брошены семена, давшие плоды реального кооперативного процветания.

Похоже, что история должна повториться. Сейчас как никогда нужно делать ставку на пропаганду и агитацию. В просветительской деятельности, в *ликвидации кооперативной безграмотности на всех уровнях общественного сознания* кроется путь к спасению. Эта миссия нелегкая. Ее могут взять на себя высшие и средние учебные заведения Центросоюза. Seriously подумать об обновлении способов и методов ведения просветительской работы должны все, кто заинтересован в судьбе кооперации. Сейчас можно сказать только одно - нынешние формы работы в этом направлении безнадежно устарели. Они требуют пересмотра. Развитие информационных технологий идет вперед семимильными шагами, и их возможности нужно уметь использовать. И если приступать всерьез к пропаганде кооперативных принципов, то делать это нужно, используя кооперативные формы.

Вопреки представлению либеральной части российских политиков о государстве как «ночном стороже», большинство современных руководителей понимают: нам такая политическая модель не подходит. Социальная задача, которую пытается решать у нас потребительская кооперация, на самом деле - это *государственная* задача. Это не нужно доказывать крестьянам, живущим за чертой бедности, не секрет это для кооператоров. Дело за малым - *нужно, чтобы это поняли представители власти.*

Чтобы кооперация вписалась в контекст общественного развития, ей необходимо определить в нем свое место. На наш взгляд, она может претендовать на роль сектора в экономике страны, экономической и социообразующей силы для пери-

ферийных районов страны, куда входят села, поселки, малые и средние города. Городские мегаполисы должны использоваться кооперативной торговлей как рынки сбыта своей продукции и источники финансовых вливаний.

Кооперативная идеология. Какой ей быть в XXI веке?

Потребительская кооперация выгодно отличается от иных хозяйствующих субъектов рыночной экономики наличием собственной идеологии. В этом ее громадное преимущество. Однако сегодня кооперативная идеология как система взглядов на мир и место в нем кооперативного предпринимательства, требует переоценки с учетом того значительного культурного наследия, с которым она входит в третье тысячелетие. Еще на заре XX века потребительская кооперация создала действенный механизм кооперативной пропаганды, который позволил ей в короткие сроки овладеть умами миллионов людей. Кооперативная элита того времени представляла, какие возможности сулит ей руководство организованным электоратом. Сегодня, так же как и сто лет назад, на ее знаменах лозунг: «Борьба с бедностью». Однако число последователей кооперативных идей и взглядов неуклонно сокращается, о чем свидетельствуют цифры статистических отчетов. Значительная часть сторонников кооперации сегодня - это пожилые люди, которые привыкли доверять кооперативной организации в силу традиции, сложившейся еще в советские времена.

В 70-80-е гг. XX века потребительская кооперация была привлекательной для сельского населения именно потому, что членство позволяло извлекать *реальную выгоду* в сфере приобретения дефицитных товаров, которые кооперация получала по государственной разнарядке. Современный пайщик, обезличенный в массе сельского населения, далеко не всегда готов экономически поддерживать свой кооператив. И дело здесь отнюдь не в отсутствии средств. Дело в том, что часто он не видит реальной экономической и иной *выгоды* от своего членства. Сегодняшняя задача кооперативной идеологии, на наш взгляд, заключаются

именно в том, чтобы на основе *взаимной выгоды и экономического партнерства* установить обратную экономическую связь с членами-пайщиками.

Однако потребительская кооперация не должна забывать о совершенствовании общей культуры и повышении образованности своих членов. Без этой составляющей сегодня трудно влиять на мировоззрение рядового пайщика. Следовательно, потребительским обществам следует значительно больше средств направлять на культурно-просветительские нужды. Причем кооперативная пропаганда будет эффективна вдвойне именно там, где пайщик всецело ощущает себя полноправным собственником, и где финансовые результаты деятельности потребительского общества отражаются на его заработной плате, экономическом и социальном положении.

Сегодня как никогда актуальным становится вопрос о формах кооперативной пропаганды. Чтобы достичь конкретных результатов в сфере агитации, необходимо подготовить специалистов, для которых идеологическая работа была бы основной. Здесь недопустима практика т.н. «закрепленных работников», у которых просто нет времени на выполнение дополнительных обязанностей.

В подготовке специалистов большую помощь могут оказать образовательные учреждения системы, для которых подготовка кадров изначально является главной задачей. Следует эффективнее использовать и ветеранский корпус, в большинстве своем состоящий из людей всецело преданных кооперативным идеям. Именно на основе сочетания взаимной экономической выгоды, современной кооперативной культуры и наличия квалифицированных специалистов в области пропагандистской работы сегодня можно реально противодействовать причинам прямо или косвенно влияющим на воспроизводство кооперативного электората.

Еще раз подчеркнем, как бы мы ни старались убедить себя и других в своей правоте, без *материального* подкрепления наших слов дело не сдвинется с мертвой точки. Следовательно, чтобы привлекать людей и пополнять ряды пайщиков кооперация должна стать привлекательной. Речь идет о том, чтобы рядовой

пайщик почувствовал, как благодаря кооперации год от года растет его личное благосостояние.

Кооперация и общество

В XX веке кооперативная система была неотъемлемой частью советского социально-экономического устройства. С тех пор как Советский Союз распался, базовые ценности, на которых основывалось советское общество, исчезли из государственной идеологии. Политический курс «младореформаторов» в течение десяти лет вел нашу страну в светлое либеральное будущее. Кооперативная модель, как альтернативная политико-экономическому атомизму «открытого общества», не устраивала власть имущих. Указанное противоречие явилось главной причиной затянувшегося периода неопределенности, в котором пребывает российская кооперация до сегодняшнего дня.

С этим утверждением многие не согласятся. Действительно, кооперация отнюдь не исчезла и даже выстояла в труднейших условиях начала и первой половины 90-х годов XX века, когда разгул экономического квазилиберализма грозил самым кооперативным основам. Немало найдется примеров ее динамичного развития в настоящее время - кооперация развивается по многим направлениям. Проблема заключается в другом.

Современное российское общество до сих пор не имеет удовлетворительной государственной идеологии, мы не определили цель своего развития и не разработали способы ее достижения. Кооперация является частью общественного организма и больна теми же болезнями, что и общество в целом. Но если за годы всеобщей либерализации российские граждане, пройдя, что называется, сквозь огонь, воду и медные трубы, оказались внутри совершенно иной социально-экономической модели (в другом обществе), то кооперативная система проделала этот путь своеобразно - она сумела избежать серьезных перемен и до настоящего времени сохраняет свою традиционную структуру. Отличительные черты этой структуры - ее централизация и соподчиненность составных частей, каковыми являются областные союзы и районные общества, замкнутость и закрытость коопе-

ративных организаций, иерархическое управление с концентрацией власти наверху. Сразу же оговоримся, что эта структура не противоречит таким важным кооперативным принципам, как выборность, демократизм и т.д.

Ошибочно также думать, что иерархичность административного устройства в данном случае - это пережиток и негативное последствие советской экономической модели. Стремление к централизации свойственно любой развивающейся системе, но для кооперации оно является закономерным и присуще ей изначально, поскольку кооперация в первую очередь преследует социальные цели, реализовать которые, не объединяя усилий, невозможно.

Именно сочетание гуманистических принципов, заложенных в основание кооперативной модели, и мощного исполнительного аппарата, которым российская кооперация на сегодня располагает, дают ей реальную возможность дальнейшего развития. Чтобы вывести кооперацию на качественно новый уровень, форма и идея, соединяясь, должны вылиться в новое содержание.

Повторим еще раз - форма, в которой существует организация, а в данном случае целая кооперативная система, не может быть хорошей или плохой. Она может соответствовать, или не соответствовать общему вектору развития, вписываться или не вписываться в иерархию общественных целей. До недавнего времени кооперация в России, начиная с принципов построения и заканчивая структурой внутреннего устройства, абсолютно не соответствовала целям и задачам, которые ставили перед нами реформаторы гайдаровской генерации. Поэтому они пытались ее ликвидировать.

Нынешнее положение иное. Его принципиальное отличие в том, что Россия обрела долгожданную политическую стабильность. Стал возможен конструктивный диалог между ветвями политической власти. Появилась возможность разрабатывать и осуществлять программы по выводу страны из сильно затянувшегося «переходного» состояния. Куда пойдет российское общество, зависит теперь от активности политиков. Кооперативная идеология и принципы кооперативного строительства, будь они донесе-

ны до сознания современной политической элиты, могли бы стать лишним аргументом при выборе для нашей страны *социально ориентированного* экономического курса. Что для этого нужно? Думается, что ответ найдется, как только *первостепенная* необходимость пропаганды своих ценностей будет осознана кооперативным сообществом. Идеологическая работа по внедрению в массовое сознание (в том числе и в первую очередь в сознание элитарных групп) экономической необходимости и социальной привлекательности кооперации должна вестись как можно более широко.

Кооперация есть продукт гражданского общества (или общества собственников). Таким образом, будущее русской кооперации тесно связано с ходом формирования в нашей стране гражданских отношений. Чем больше мелких собственников у нас появится, тем шире и полноценнее будет кооперативная основа. То же самое можно утверждать относительно лиц наемного труда и перспектив развития потребительской кооперации в городах. Внедрение в массовое сознание мысли о неразрывной связи «кооперативизма» и индивидуальной свободы гражданина может привести к исправлению парадигматических недостатков нынешней государственной идеологии, при всех оговорках ориентированной пока на индивидуальные (частнособственнические) ценности. Двигаясь по этому пути, кооперация может стать влиятельной политической силой.

Располагая значительными людскими и материальными ресурсами, кооперация способна репродуцировать вширь и вглубь. Сейчас уже понятно, что такие сочетания как «кооперация и российское село», или «кооперация и борьба с бедностью российского крестьянина» - существенно значимые, но не тождественные. Село - важнейший сектор кооперативной работы на сегодняшний день, но понятие «кооперация» гораздо шире и его содержание распространяется на самые разные стороны и сферы жизни человеческого общества. Кооперация также нужна городскому жителю, как и сельскому, она способна решать важнейшие социальные задачи для любого общественного слоя и в любой географической точке страны.

Кооперативная бюрократия и сельский пайщик

Достаточно познакомиться с целеполагающими документами Центросоюза, чтобы понять - его руководство старается идти в ногу со временем и предпринимает шаги в правильном направлении. Единство хозяйственной деятельности и социальной миссии ныне рассматривается как главное условие развития. Пайщик признается подлинным хозяином потребительской кооперации.

Но как обстоит дело в реальности? Реальность такова, что зачастую пайщики стоят в стороне от кооперации. Реально кооперация на местах находится в руках управленцев, которые подчас в тяжелейших условиях сохраняют ее жизнеспособность. Хорошо это, или плохо?

Скорее всего, что такой вопрос просто некорректен. За многие годы усилиями толковых хозяйственников кооперация создала разветвленную хозяйственную базу. Рядовой пайщик не принимал в этом практического участия. Выходит, что кооперативная собственность, хозяевами которой по букве закона является пайщик, приумножалась другими людьми. Хотим мы этого, или нет, но указанное противоречие существует и является главным тормозом развития кооперативной демократии. Хозяйственный руководитель никогда не доверит пайщику управление таким сложным социально-экономическим организмом, как районное потребительское общество.

С другой стороны, и сам пайщик, будь на то его воля, не способен взять на себя управленческие функции. Тем более не сможет он разрабатывать в вопросах стратегического планирования и т.д. Современный пайщик не владеет нужной информацией, не имеет навыков ее анализа и синтеза, не ориентируется в менеджменте и маркетинге и т.д. Словом, он экономически и управленчески некомпетентен. Кроме того, райпо объединяет большое количество пайщиков, они рассредоточены территориально. Связи между ними чаще всего носят формальный характер. Наконец, нынешний пайщик как гражданин и активная личность просто деморализован предоставленными ему условиями жизни. И все же у него есть одно несомненное

преимущество, и заключается оно в том, что *пайщик точно знает свои нужды*. Жаль, что высказать их он может только на участковом собрании и дальше правления районного потребительского общества они, как правило, не пойдут. Для эффективного решения социальных задач в настоящий момент этого мало. Подобная информация нуждается в постоянном обобщении и анализе.

Чтобы социальная миссия выполнялась эффективно, кооперация должна научиться регулярно отслеживать запросы рядовых членов. Такой своеобразный мониторинг должен стать основой для создания постоянно пополняющейся базы данных по конкретным селам и деревням, по районам и областям, и в целом по системе Центросоюза. Правление Центросоюза, ведомственные вузы могли бы взять на себя аналитическую функцию и на основе анализа корректировать стратегию и тактику кооперативного развития. Когда руководители всех звеньев точно знают, что необходимо пайщику, какие проблемы его беспокоят в первую очередь, тогда и решения будут более обоснованными. Тогда можно распределять усилия, проводить дифференцированную политику по регионам, с цифрами и фактами в руках обращаться к органам государственной власти за содействием и т.д. Так можно преодолеть разобщенность в деятельности потребительских обществ, подчас граничащих друг с другом, и не имеющих деловых контактов.

Кооперация и хозяйство сельского пайщика

С сожалением приходится признать, что в современном российском обществе отсутствует интерес к собственному крестьянину. Государство использует самые неэффективные меры для его поддержки, средства на развитие села из года в год выделяются просто смехотворные. В то же время совсем по-другому дела обстоят в странах Евросоюза. Там можно увидеть и солидную государственную поддержку, и частные инвестиции, и, наконец, заботу кооперативных союзов.

В ЕС фермерские кооперативы производят до 60 процентов продовольственной продукции. В таких странах как Ни-

дерланды, Ирландия, Япония в кооперативы объединены практически все сельские хозяйства, в США, Канаде и Австралии по разным подсчетам от 60 до 80 процентов фермеров состоят в кооперативных союзах. Эти факты общеизвестны. Для нас же важно, что массовое развитие сельскохозяйственной и потребительской кооперации во многих странах мира - явление не случайное. Кооперативы решают, по крайней мере, две важные задачи, а именно, дают возможность развиваться средним, мелким и мельчайшим фермерским (и крестьянским) хозяйствам и связывают индивидуальных собственников с крупным капиталом в сфере переработки, производства, оказания услуг. Кооперация хороша тем, что занимается сбором, переработкой и сбытом фермерской продукции, а ведет свою деятельность на принципах самоокупаемости, самофинансирования и хозяйственного расчета.

В нашей стране это направление деятельности кооперации развито слабо. Правительство вроде бы откликается на призывы руководителей Центросоюза, заключает с ним ежегодные договоры, выделяет льготные кредиты, но все это не более чем полумеры. Главная задача момента в том, чтобы, во-первых, в физическом смысле *сохранить сельского жителя*, а, во-вторых, превратить его в *полноценного товаропроизводителя* («крепкого» хозяина, как говорил когда-то П.А. Столыпин).

Как это сделать? Ныне сельское население России в абсолютном большинстве случаев выживает благодаря *личному подсобному хозяйству*. Факт этот, казалось бы, очевиден, однако далеко не везде и не всегда принимается в расчет. Но даже при минимальной поддержке крестьянское подворье может стать *перспективным малым сельскохозяйственным предприятием*.

На наш взгляд, концепция развития потребительской кооперации России в некоторых пунктах требует существенных уточнений. Это касается роли сельского кооперативного магазина, заготовительной деятельности, да и самого подхода к пайщику и деревенскому жителю вообще.

Кооперативная модель хозяйствования, разработанная Центросоюзом, охватывает все стороны жизни и деятельности сельского населения, хозяйственная деятельность идет в ней рука об руку с соци-

альной заботой о человеке сельского труда. Ему предоставляются всяческие услуги, предполагается закупать все, что он выращивает на продажу, сельский житель окружен заботой со всех сторон, но вот что смущает: при этом он остается получателем услуг, то есть, иначе говоря, посторонним человеком. Где-то на уровне сельмага потребительская кооперация затормозила свое движение к пайщику. Складывается впечатление, что вся кооперативная инфраструктура, весь ее потенциал, весь многотысячный аппарат завис над крестьянином и ждет, когда он обратится по адресу. Нужно идти дальше. Пока кооперация не сольется с пайщиком, не включит его в свой хозяйственный механизм - вымирание российской деревни будет продолжаться.

Как надеяться на крестьянский двор, если в деревне живут в основном старики и немощные инвалиды?

По некоторым прогнозам демографическая ситуация у нас такова, что уже через 20 лет в Центральной России из четырех населенных пунктов останется только одно. Продолжается неуклонное старение деревни. Кооперация должна этому противодействовать. Чтобы сохранить пайщиков и даже умножить их ряды, на наш взгляд, необходимо ориентироваться на объединение сельских и городских жителей через *семейные союзы*. Заготовительная деятельность потребительской кооперации может сыграть важнейшую роль в развитии этого направления. Широкая и выгодная контрактация, льготное кредитование под выращиваемый урожай, поставка семенного материала, удобрений и кормов, обеспечение ветеринарной помощью и т.д. - все это может пробудить интерес бывших сельских жителей, ныне проживающих в городах, к сельскохозяйственному труду. По крайней мере, заставляет их помогать престарелым родителям. Волна фермерского движения, охватившая нашу страну в начале 90-х годов, наглядно подтверждает, что движение людских ресурсов возможно не только из деревни в город, но и в обратном направлении. Кстати, печальный опыт «фермеризации» России, предпринятый правительством Силаева, говорит и о том, что

без постоянного финансового подкрепления никакая реформа в сельском хозяйстве невозможна.

Не менее актуален такой подход в небольших городах России, где еще сохраняется деревенский образ жизни, и практически каждый житель здесь имеет подсобное хозяйство.

В заключении хочется отметить, что за многие годы существования российская кооперация накопила большой и разнообразный опыт. Она обладает разветв-

ленной материальной базой, способным к обучению управленческим аппаратом, собственной учебной и научной базой. Ее цели социально важны и значимы и находят поддержку в органах государственной власти. Все это внушает оптимизм и дает надежду на возрождение широкого кооперативного движения, каким оно было сто лет назад.

***С.В. Максимов, к.и.н., доцент
Ю.Р. Тихонов***

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В современных условиях перед организациями потребительской кооперации стоят важные задачи в области наращивания объемов хозяйственной деятельности, эффективного осуществления социальной миссии. Решение этих задач связано с совершенствованием хозяйственного механизма, в частности совершенствованием планирования.

Планирование - центральное звено управления. В условиях рыночных отношений использование планирования, как инструмента управления деятельностью организаций создает для них ряд преимуществ:

- делает возможной подготовку к использованию благоприятных условий в будущем;
- позволяет подготовиться к неблагоприятным условиям и внезапным изменениям во внешней среде;
- улучшает координацию действий в организации;
- способствует рациональному распределению и использованию ресурсов;
- способствует улучшению обеспечения организации необходимой информацией;
- улучшает контроль;
- повышает ответственность работников;
- создает предпосылки для повышения квалификации управленческого персонала.

Резкий переход к децентрализации экономики в России в начальный период осуществления экономических реформ отразился на организации планирования. На российских предприятиях, произошло значительное сворачивание планирования. Некоторые предприятия не вели никаких работ в области планирования, другие, в том числе ориентированные на массовый выпуск продукции, перешли исключительно на позаказный метод планирования, что, как правило, обеспечивало лишь незначительную загрузку имеющихся производственных мощностей. В условиях нестабильной экономики переходного к рынку периода предприятия оказались в положении, когда старая система планирования

уже не могла использоваться в полной мере, а новая еще не сложилась. Те же явления были характерны и для организаций потребительской кооперации.

Потребительские общества, обладающие полной хозяйственной самостоятельностью, существенно ослабили плановую работу. Во многом это было связано с тем, что в рыночных условиях хозяйствования возможности планирования в организациях, особенно с небольшими объемами хозяйственной деятельности ограничены неопределенностью внешней среды. В организациях потребительской кооперации был накоплен хороший опыт постановки экономической работы, в том числе планирования, однако новые условия деятельности требовали обновления содержания работы.

Основными проблемами современного состояния плановой работы в потребительской кооперации являются: принятие плановых решений в основном с учетом внутренней среды, без глубокого анализа окружающей внешней; недостаточное использование рыночных подходов и методов стратегического планирования; слабая проработка альтернативных вариантов различных плановых решений с учетом предпринимательских рисков; отсутствие методических рекомендаций по разработке стратегических планов и текущих планов социально-экономического развития.

В Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года определены направления совершенствования экономической работы, в том числе планирования. В связи с этим возрастает актуальность разработки вопросов совершенствования планирования в потребительских обществах, как в теоретическом плане, так и в плане создания конкретных методических рекомендаций.

Вопросам планирования в потребительской кооперации в начальный период осуществления экономических реформ не уделялось достаточного внимания, публикации, научные разработки в этой облас-

ти практически отсутствовали. Интерес ученых был сосредоточен на изучении опыта планирования деятельности организаций в условиях рыночных отношений за рубежом, адаптации этого опыта к российской практике, прежде всего к деятельности крупных промышленных предприятий. В этот период появляются работы в области стратегического планирования, бизнес-планирования, планирования инновационной и инвестиционной деятельности, планирования финансов. Наибольший интерес представляют работы Алексеевой М.М., Бухалкова М.И., Горемыкина В.А., Бугулова Э.Р., Богомолова А.Ю., Ильина А.И., Лобановой Т.П., Мясоедовой Л.В., Олейниковой Ю.А., Уткина Э.А.

В связи с принятием ряда законодательных актов, в частности, Гражданского кодекса Российской Федерации (1994 г.), Закона о потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации (1997 г.) заметно усилилась деятельность в направлении поиска новых путей укрепления потребительской кооперации, реформирования экономического механизма ее функционирования. Одним из направлений реформирования является перестройка системы управления, переход от принятия управленческих решений, как реакции на текущие проблемы, к управлению на основе стратегического планирования.

Начиная с 1997 года, Центросоюз разрабатывает наступательную стратегию, которая охватывает все сферы и направления деятельности. В 1998 году принята Программа стабилизации и развития потребительской кооперации Российской Федерации на 1998 - 2002 годы. В этом документе впервые за годы реформ были достаточно четко сформулированы задачи в области планирования. В программе подчеркивалось, что на всех уровнях в системе потребительской кооперации необходимо сочетание стратегического и оперативного планирования. Стратегическое планирование в форме выработки концепций, основных направлений, программ социально-экономического развития должно было стать основой для разработки текущих, оперативных планов хозяйственной деятельности.

В этот же период появляются и научные разработки, публикации по вопросам планирования в потребительской коопера-

ции. Это работы проф. Семенова А.К. по проблемам стратегического управления, проф. Фридмана А.М. по проблемам реформирования экономического механизма, в том числе планирования в потребительских обществах, проф. Раицкого К.А., доц. Дудукаловой Г.Н и др.

В Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года в разделе 5. «Экономика и финансы» выделяются задачи кооперативных организаций в области стратегического, оперативного планирования, финансового планирования, налогового планирования, бюджетирования, контроля, как условия реализации планов. Таким образом, вопросы планирования из теоретической области в настоящее время переходят в практическую область. Становится актуальной разработка конкретных рекомендаций, методик, адресованных потребительским обществам, как основному звену системы потребительской кооперации.

В настоящее время в системе потребительской кооперации созданы предпосылки для разработки нового поколения методических рекомендаций по планированию социально-экономической деятельности. Определены полномочия отдельных органов управления и система планов для кооперативных организаций всех уровней. Формируется информационная база для прогнозирования и разработки планов социально-экономической деятельности (паспорта потребительских обществ, книги данных о подворьях, внедрение управленческого учета и др.) Центросоюзом, республиканскими, областными потребсоюзами разрабатываются прогнозы развития хозяйственной деятельности с учетом задач повышения роли потребительской кооперации в экономике регионов, в формировании инфраструктуры села. Потребительские общества располагают квалифицированными кадрами. В кооперативных учебных заведениях организована непрерывная система подготовки и повышения квалификации кадров.

Анализ постановки плановой работы в потребительских обществах Псковской, Тульской, Калужской, Нижегородской областей, Удмуртском республиканском потребсоюзе показал, что практические работники нуждаются в новых методических рекомендациях по организации и методике планирования.

Прежде всего, необходимо привлечь внимание практических работников к стратегическому планированию.

Стратегическое планирование в организациях потребительской кооперации призвано дать общую картину желаемого состояния организации в будущем, ее места и роли в экономике региона, основных путей и средств достижения этого нового состояния. При выработке стратегии развития необходимо исходить из того, что каждая организация потребительской кооперации должна:

- определить четкие социальные и экономические ориентиры развития и меры по их достижению;
- не замыкаться только на своих внутренних проблемах, отслеживать изменения, происходящие в регионе, быть готовой адаптироваться к этим изменениям;
- своевременно распознавать социальные и экономические проблемы, принимать по ним упреждающие решения;
- знать свои сильные и слабые стороны, уметь использовать открывающиеся возможности развития и противостоять угрозам, откуда бы они не исходили.

Процесс стратегического планирования может содержать следующие этапы: определение миссии организации, определение целей развития; анализ внешней среды; анализ сильных и слабых сторон организации; анализ стратегических альтернатив развития; выбор стратегии; реализация стратегии; контроль, оценка стратегии.

Миссия - это предназначение, смысл существования, высшая цель потребительского общества, выделяющая эту организацию из окружающей внешней среды. Для потребительских обществ миссия состоит в удовлетворении материальных и иных потребностей своих членов. Особый характер миссии организаций потребительской кооперации по сравнению с миссиями других хозяйствующих субъектов состоит в том, что это миссия социальная. Реализация миссии потребительской кооперации предполагает решение многих важных проблем, таких как создание новых рабочих мест, борьба с бедностью, содействие развитию экономической активности населения, росту их денежных доходов, формированию инфраструктуры села. Границы сферы деятельности организаций потребительской кооперации определяются нуждами пайщиков, всего обслу-

живаемого населения. Стратегическое видение будущего кооперативных организаций можно представить следующим образом: «Конкурентоспособная, самодостаточная, самоуправляемая, диверсифицированная, интегрированная как внутри себя, так и с внешней средой общественно-хозяйственная организация, ориентированная на развитие и удовлетворение многообразных интересов и потребностей своих членов» (А.К. Семенов. Менеджмент в системе потребительской кооперации. - М., МУПК 2001, стр. 44.)

Стратегическое видение будущего позволяет определить стратегические цели. Цели могут быть разными, но можно рекомендовать определенные параметры, которые должны определяться на этом этапе стратегического планирования потребительскими обществами на перспективу:

- регион, территория, на которой будет осуществляться деятельность (деревни, поселки, города);
- группы потребителей (пайщики, все сельское население, определенные группы населения по возрасту, роду занятий и др.);
- доля рынка, которую предполагается занять к определенному времени;
- степень охвата оборотом розничной торговли денежных доходов обслуживаемого населения в перспективе;
- товары, ассортиментные группы, которые должны входить в состав оборота, виды услуг, наименования производимых изделий;
- производственные мощности (торговые площади, количество магазинов, емкость хранилищ, мощности по выпуску отдельных товаров, структура основных фондов);
- изменение структуры капитала;
- структура трудовых ресурсов;
- перспективные показатели эффективности использования ресурсов;
- введение новшеств (новые товары, технологии и др.);
- достижение определенных результатов в реализации социальной миссии (рост благосостояния пайщиков, расширение их экономического участия в деятельности потребительских обществ, льготы для пайщиков и др.).

Инструментом достижения целей является стратегия, соединяющая в себе миссию, стратегическое видение будущего, цели и средства их достижения. Стратегия - это направление развития, распределение ресурсов и план действий.

В настоящее время в потребительской кооперации имеется четко определенная миссия, кооперативные организации ставят перед собой конкретные цели. Однако стратегия развития в полном понимании ее на уровне отдельных организаций не разрабатывается. Необходимо овладеть ситуационным анализом внешней среды во взаимосвязи с анализом сильных и слабых сторон организации.

У каждой кооперативной организации свои сильные и слабые стороны, своя внешняя среда.

Изучение внешней среды позволяет выявить благоприятные возможности и угрозы для организаций на пути к поставленным целям. Из всей совокупности факторов внешней среды следует выделить те, которые для данной организации являются наиболее важными. Для организаций потребительской кооперации угрожающими факторами могут выступать: неблагоприятные демографические изменения, сокращение социальной базы, высокие темпы инфляции, высокие налоги, усиление конкуренции, высокие процентные ставки по банковским кредитам, повышение цен на энергоносители, коммунальные услуги. Благоприятными факторами, создающими возможности развития выступают: рост денежных доходов населения, рост спроса; усиление государственной поддержки, укрепление связей с органами власти; возможности проникновения на новые рынки; ослабление позиций основных конкурентов; доступность дешевых сырьевых ресурсов.

У каждой кооперативной организации есть свои сильные и слабые стороны, тем не менее, можно выделить некоторые общие характеристики. К сильным сторонам следует отнести: социальную ориентацию; многоотраслевой характер деятельности, снижающий хозяйственные риски; развитую материально-техническую базу; кадровый потенциал; широкие хозяйственные связи и опыт работы на рынке; стабильный состав потребителей; сложившийся имидж; близость к источникам сырья. Слабые стороны многих кооперативных организаций - это устаревшие формы и методы управления, неоперативность принятия решений; неразвитость маркетинга, рекламы; высокие издержки; территориальная разбросанность хозяйственных единиц; в отдельных организациях недостаток соб-

ственных оборотных средств, низкая заработная плата работников.

Анализ внешней среды, сильных и слабых сторон организации должен быть завершен выводами. Главные выводы:

- организация должна заниматься в первую очередь теми видами деятельности, в которых она сильна. Необходимо концентрировать усилия на тех направлениях, где потребительские общества имеют конкурентные преимущества;

- организация, по возможности, не должна показывать свои слабые стороны, она должна найти способы преодолеть свои слабые стороны и превратить их в сильные.

Сопоставление внутренних сил и слабостей с внешними угрозами и возможностями, позволяет руководству организации проанализировать возможные варианты развития, определить стратегические альтернативы, выбрать стратегию.

Следует согласиться с утверждением проф. А.К. Семенова о том, что в потребительской кооперации должны быть две группы управленческих стратегий - стратегии социальной ориентации и стратегии поведения на рынке. В иерархии управленческих стратегий потребительской кооперации стратегии социальной ориентации (ответственности) занимают высшее место. Это предполагает, что они базируются на поддерживающих их стратегиях рыночного поведения, обеспечивающих развитие и экономическую эффективность деятельности кооперативных организаций. На практике это означает нахождение наиболее рациональных форм социальной ориентации, не подрывающих, а напротив, способствующих повышению экономической эффективности деятельности.

Социальная ориентация и ответственность проявляется через отношения организаций потребительской кооперации к ожиданию общества, пайщиков, работников наемного труда.

Процесс формирования стратегии поведения предприятия на рынке включает три этапа:

- формирование общей стратегии;
- формирование конкурентной стратегии;
- определение функциональных стратегий.

Варианты общих стратегий могут быть сведены к трем основным типам: страте-

гии роста; стратегии стабильности; стратегии выживания; стратегии сокращения.

В случае, когда организация удовлетворена своим положением и желает лишь сохранить его, можно выбрать стратегию стабильности, опираясь на достигнутые показатели, корректируя их в зависимости от прогнозируемых изменений внешней среды. Это наименее рискованный образ действий, но рекомендован он может быть организациям, занимающим достаточно большую долю рынка и обладающим большим «запасом прочности».

Для большинства организаций потребительской кооперации предпочтительнее стратегия роста. Этот рост может быть обеспечен за счет расширения границ рынков, усовершенствования ассортимента товаров, расширения спектра услуг, диверсификации видов деятельности. Стратегия роста всегда имеет наступательный характер, рассчитана на опережение конкурента, подавление его за счет своих сильных сторон. Стратегия роста предполагает постоянное, ежегодное значительное увеличение всех показателей над уровнем предшествующих лет (объемы оборота розничной торговли, закупок сельскохозяйственной продукции, объемов и видов производственных и бытовых услуг, выпуска продукции и др.).

Для некоторых организаций потребительской кооперации актуальной является стратегия выживания, как способ самосохранения, обеспечения нормальной деятельности, выхода из кризисного состояния. Основными задачами, которые решаются в процессе реализации стратегии выживания являются: адаптация к состоянию потребительского рынка; отказ от неэффективных методов хозяйствования; сохранение ресурсного потенциала.

Стратегия сокращения применяется в тех случаях, когда выживание находится под угрозой. Реализация этой стратегии предполагает отказ от нерентабельных хозяйственных единиц, товаров, излишней рабочей силы, основных фондов, плохо работающих систем товароснабжения, стимулирования сбыта и поиск новых путей повышения эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Для организаций потребительской кооперации возможно ограниченное применение такой стратегии как переходного этапа к стратегии роста или в сочета-

нии со стратегией роста. Такое сочетание стратегий допустимо, поскольку организации потребительской кооперации имеют, как правило, многоотраслевое хозяйство и при неэффективной работе могут ликвидировать или перепрофилировать отдельные структурные подразделения.

В конечном счете, на стратегический выбор влияют разные факторы, среди которых следует отметить приемлемый уровень риска, прошлый опыт, положение организации на рынке и оценку перспектив.

Стратегия поведения на рынке должна быть нацелена на использование и формирование конкурентных преимуществ кооперативной организации. С учетом конкурентных преимуществ и вариантов диапазона конкуренции варианты стратегий обеспечения конкурентоспособности могут быть следующие: стратегия лидерства в снижении издержек; стратегия дифференциации; стратегия фокусирования.

На практике целесообразно комбинированное использование этих стратегий.

Важность стратегии минимизации издержек определяется низкими доходами сельского населения. Это означает, что использование данной стратегии должно быть направлено на снижение издержек, а, следовательно, цен.

Стратегия дифференциации предполагает стремление организации к уникальности в каком-то аспекте деятельности, важном для большинства потребителей. Это может быть качество продукции, широкий выбор товаров, услуг, особенности продажи, многофункциональность сельских магазинов, осуществление в комплексе операций по закупке, переработке, продаже сельскохозяйственной продукции и др. Данная стратегия в организациях потребительской кооперации означает активный поиск и завоевание рыночных ниш.

Стратегия фокусирования исходит из того, что ни одна организация не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности. Это означает необходимость концентрации усилий на определенных рыночных сегментах, сосредоточение внимания на определенной группе потребителей, определенных видах продукции, товаров, услуг, определенном географическом рынке. Для организаций потребительской кооперации такими сегментами рынка являются: население с низкими доходами,

фермерские и личные подсобные хозяйства, закупки сельскохозяйственных продуктов, дикорастущих плодов, ягод, грибов, лекарственно-технического сырья.

Поскольку организации потребительской кооперации имеют многоотраслевое хозяйство, для каждого вида деятельности может быть разработана своя конкурентная стратегия.

Функциональные стратегии разрабатываются для каждой функциональной области организации, в связи с этим могут быть сформированы следующие виды стратегий: маркетинговая, производственная, кадровая, финансовая и другие.

В соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации Российской Федерации на период до 2010 года конкретными формами стратегического планирования выступают концепции, основные направления и программы социально-экономического развития.

Концепции разрабатываются для системы потребительской кооперации в целом. Они могут быть также разработаны для потребительской кооперации республик, краев, областей. Концепция отражает качественную характеристику стратегической цели и задач развития.

Основные направления раскрывают наиболее общие количественные параметры экономического и социального развития и находят более конкретное отражение в программах. Поставленные в концепции цели предполагают разработку как долгосрочных (на 5 и более лет), так и среднесрочных (на 3 года) и краткосрочных (на один год) программ.

В потребительских обществах на основе общей концепции развития потребительской кооперации региона целесообразна разработка основных направлений экономического и социального развития на период от трех до пяти лет. Основные направления, утверждаемые Советом потребительского общества, должны содержать важнейшие параметры развития кооперативных организаций в перспективе:

- объемы деятельности по отраслям;
- развитие материально-технической базы;
- новые виды деятельности;
- рост численности пайщиков;
- увеличение паевого фонда;
- создание новых рабочих мест;

- прирост величины оборотного капитала;
- изменение структуры капитала;
- доходы, прибыль;
- показатели эффективности использования экономического потенциала;
- льготы для пайщиков;
- развитие социальной сферы;
- подготовка и повышение квалификации кадров.

На базе этих, ежегодно уточняемых показателей должны разрабатываться годовые программы социально-экономического развития, утверждаемые общим собранием пайщиков.

В этих программах должны отражаться главные показатели социально-экономической деятельности, понятные пайщикам. Это могут быть следующие показатели:

- объемы деятельности по отраслям (обороты предприятий розничной торговли и питания, объемы закупок сельскохозяйственной продукции, производства товаров и др.);
- виды новых производств, их объемы в натуральных показателях;
- перечень всех видов услуг;
- количество вновь организуемых рабочих мест;
- доходы, направляемые на производственное и социальное развитие;
- увеличение суммы паевого фонда;
- увеличение суммы собственных оборотных средств;
- размеры кооперативных выплат в процентах к распределяемому доходу;
- развитие материально-технической базы по направлениям деятельности и суммы капитальных вложений;
- развитие социальной сферы с перечнем конкретных направлений работы, видов предоставляемых пайщикам льгот.

Наряду с общими программами социально-экономического развития в потребительских обществах могут разрабатываться целевые программы на период до пяти лет. Например, программы инвестиционной деятельности, подготовки и повышения квалификации кадров, развития маркетинга, финансового оздоровления и др.

Программы развития реализуются через годовые планы хозяйственно-финансовой деятельности. Содержание этих планов определяется особенностями работы каждой кооперативной организации. Пред-

ставляется, что в годовых планах необходимо выделить следующие разделы: планы развития отдельных отраслей (видов деятельности); сводный план хозяйственно-финансовой деятельности.

В потребительской кооперации накоплен определенный опыт планирования, экономического обоснования объемов по традиционным видам деятельности - объема оборота розничной торговли и предприятий питания, объемов закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, объемов производства товаров. Однако в области планирования объемов услуг, других новых видов хозяйственной деятельности опыта нет и нет никаких рекомендаций по обоснованию планов. Система потребительской кооперации нуждается в разработке методических рекомендаций по прогнозированию и планированию объемов всех видов деятельности с учетом новых условий хозяйствования. По каждому направлению деятельности в потребительских обществах должны определяться объемы, необходимое ресурсное обеспечение, финансовые результаты.

В качестве примеров можно рассмотреть торговую деятельность.

В годовом плане по торговле целесообразно отражать следующие показатели:

- оборот розничной торговли по общему объему и основным товарным группам;
- нормативы товарных запасов;
- среднесписочную численность работников и сумму средств на оплату труда;
- ввод в действие магазинов, расширение торговых площадей и капитальные вложения в новое строительство, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение предприятий торговли;
- финансовые результаты (доходы, издержки обращения, прибыль).

Основным показателем, во многом определяющим другие показатели плана развития торговли является объем оборота.

Объем оборота розничной торговли отражает работу потребительских обществ по реализации уставных задач, от него зависит положение организации на местном рынке, финансовые результаты. Объемы розничного оборота должны прогнозироваться с учетом факторов внешней среды. Для повышения обоснованности прогнозов необходимо располагать информацией о деловой активности в регионе, росте денежных

доходов населения, распределении доходов по социальным группам, о перспективной численности населения в зоне деятельности кооперативной организации, составе населения по полу, возрасту роду занятий. Важной предпосылкой совершенствования планирования оборота розничной торговли является прогнозирование конъюнктуры рынка - спроса, предложения, оптовых и розничных цен, деятельности конкурентов.

В потребительских обществах накоплен определенный опыт сбора и обработки информации, необходимой для прогнозирования оборота розничной торговли. В обследованных кооперативных организациях Тульской, Калужской, Псковской области отслеживаются такие важные для планирования объемов деятельности, в том числе оборота розничной торговли показатели, как:

- численность населения района, в том числе сельского, численность населения, обслуживаемого потребительской кооперацией;
- объемы оборота розничной торговли на территории района, в том числе в сельской местности;
- доля рынка, занимаемая потребительскими обществами;
- число населенных пунктов, число конкурирующих торговых предприятий по населенным пунктам;
- количество личных подсобных хозяйств населения, фермерских хозяйств;
- средняя заработная плата по району, в том числе в сельском хозяйстве, в других отраслях, средние размеры пенсий, денежные доходы населения;
- охват денежных доходов оборотом потребительской кооперации;
- количество безработных, в том числе в сельской местности;
- прожиточный минимум трудоспособного человека по региону и др.

Важное значение приобретает и информация, поступающая от заведующих магазинами, которые ведут наблюдения за поведением покупателей, изучают их потребности, спрос, ведут книги данных о сельских подворьях.

Вместе с тем, в современных условиях просматривается повышение роли потребсоюзов всех уровней в информационном обеспечении плановой работы.

Большое значение имеет правильная постановка задач развития оборота рознич-

ной торговли в годовых планах. От этого зависит выбор методов планирования, подход к формированию ресурсов, обеспечивающих развитие оборота.

Возможны следующие постановки задач:

1. Обеспечение роста оборота розничной торговли в соответствии с расширением емкости рынка, повышение доли рынка. Такая задача характерна для организаций, ведущих торговую деятельность на рынках с высоким, растущим спросом. Естественные ограничения развития оборота в данном случае - емкость рынка и конкуренция. При этом ресурсное обеспечение просчитывается, исходя из целевого объема оборота. Такая постановка задачи в организациях потребительской кооперации возможна в тех случаях, когда они занимают существенную долю рынка. Районные кооперативные организации во многих регионах занимают заметную долю рынка и должны сохранить или повысить ее. Необходимо стремиться к повышению степени охвата денежных доходов населения кооперативным оборотом, особенно в сельской местности.

2. Достижение объема оборота розничной торговли, обеспечивающего безубыточную работу, или получение определенной (целевой) суммы прибыли. Такая установка характерна для организаций на ранних стадиях их жизненного цикла. В потребительской кооперации - для организаций, имевших в предплановом периоде убытки или низкую рентабельность, не позволяющую обеспечить накопления средств, достаточных для развития.

3. Достижение оборота розничной торговли, обеспечивающего максимальное повышение эффективности имеющегося ресурсного потенциала. Такая задача может ставиться организациями, работающими на неперспективных рынках или снизивших объемы оборота в силу неблагоприятной конъюнктуры или других причин, что в современных условиях характерно для многих кооперативных организаций. Во многих потребительских обществах в настоящее время снижена эффективность использования торговых площадей, персонала, есть закрытые магазины. Емкость сельского рынка растет медленно. Обеспечить развитие оборота в таких условиях возможно за счет ассортиментной диверсификации, развития услуг, новых форм и методов продажи, ценовых и других методов стимули-

рования сбыта. Естественные ограничения развития оборота в данном случае - возможные экономические ресурсы.

На практике перечисленные задачи развития оборота розничной торговли пересекаются, но приоритеты все же должны быть определены.

Обязательной составляющей расчетов по экономическому обоснованию планов оборота розничной торговли в кооперативных организациях должна стать оценка соответствия плана следующим условиям: объемы оборота в сопоставимых ценах должны расти по сравнению с предплановым периодом; кооперативные организации должны сохранить или повысить свою долю на местном рынке; показатели эффективности использования ресурсного потенциала должны улучшаться; торговая деятельность должна приносить прибыль.

Особое место принадлежит сводным планам. В этих плановых документах наряду с объемными отраслевыми показателями должны отражаться обобщенные показатели, соответствующие программе социально-экономического развития потребительского общества. Можно рекомендовать следующие показатели:

- совокупный объем деятельности потребительского общества;
- общая сумма прибыли и направления ее использования;
- общая сумма капитальных вложений;
- увеличение суммы собственных средств с выделением источников их формирования;
- увеличение суммы паевого фонда;
- конкретный перечень социальных мероприятий и затраты на их осуществление (с указанием источников покрытия затрат);
- сводный план по труду и заработной плате;
- бюджет организации.

Как видно из приведенного перечня показателей, многие из них должны быть разработаны в процессе финансового планирования.

Следует отметить, что до настоящего времени финансовое планирование не заняло подобающего места в организациях потребительской кооперации.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и финансовых норм и нормативов по обеспечению развития орга-

низации необходимы финансовыми ресурсами. Оно позволяет определить на предстоящий период (год) источники финансирования, сформировать структуру активов и капитала на конец периода.

Финансовое планирование включает разработку следующих разделов:

- план по финансовым результатам и распределению прибыли;

- баланс доходов и расходов (бюджет организации);

- план по инвестициям и их финансированию;

- плановый агрегированный баланс организации;

Изучение опыта плановой работы в кооперативных организациях показало, что в настоящее время на практике в полном объеме финансовое планирование не осуществляется.

Одним из важнейших элементов финансового планирования является: разработка бюджета организации. Бюджет - это смета доходов и расходов организации.

Методики разработки бюджетов имеются. Так, в методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия, утвержденных приказом Министерства экономики Российской Федерации от 1 октября 1997 г. № 118, имеются положения по формированию сводного бюджета предприятия. В учебной литературе последних лет достаточно подробно рассматриваются вопросы финансового планирования, в частности разработки плана доходов и расходов предприятия. Для внедрения в практику разработки бюджетов потребительских обществ необходимы методические рекомендации, отражающие специфику работы кооперативных организаций.

Развитие новых видов деятельности в потребительской кооперации порождает необходимость внедрения в практику бизнес-планирования.

Освоение методики бизнес - планирования необходимо для решения таких задач, как организация новых малых производств, открытие новых цехов, выпуск новых товаров, выполнение новых видов работ, оказание услуг, а также для обоснования получения кредитов или привлечения денежных средств населения.

Бизнес- планы помогают оценить перспективы производства нового товара или освоения нового вида деятельности, при-

влекать денежные средства для осуществления проекта, эффективно управлять организацией производства, уменьшить возможный риск, определить время получения первых прибылей и сроков расчета с кредиторами.

Несмотря на то, что по бизнес - планированию имеется обширная литература, целесообразна разработка образцов бизнес-планов по типичным новым направлениям деятельности организаций потребительской кооперации. При этом особое внимание следует уделить подходам к оценке потенциальной емкости рынка и объемов продаж (работ, услуг). В бизнес-планах важное значение имеет определение финансовых результатов на разных этапах осуществления проекта, поэтому специалисты потребительской кооперации должны освоить методику прогнозирования взаимосвязи показателей объемов деятельности, затрат и прибыли.

В настоящее время большинство потребительских обществ с целью повышения эффективности хозяйственно-финансовой деятельности переводит свое структурные подразделения на единый баланс. Уменьшение количества самостоятельных хозяйствующих субъектов ведет к сокращению операций по ведению бухгалтерского учета и отчетности, упрощению расчетов с бюджетом с дебиторами и кредиторами, к уменьшению численности аппарата управления и сокращению ряда расходов. Однако при этом возрастает ответственность за организацию эффективной работы каждого структурного подразделения. С целью совершенствования управления структурными подразделениями необходимо совершенствование планирования их деятельности.

Представляется, что в современных условиях следует для каждой хозяйственной единицы планировать объемы деятельности, разрабатывать бюджеты, устанавливать при необходимости нормы и нормативы.

В настоящее время функции магазинов потребительской кооперации расширяются. Магазины становятся центрами кооперативных участков, через них осуществляется не только продажа товаров, но и связь с пайщиками, обслуживаемым населением. Во многих кооперативных организациях через магазины производятся закуп-

ки сельскохозяйственных продуктов и сырья, изделий, произведенных в домашних условиях сельскими жителями, принимаются заказы на выполнение различных работ, оказание услуг. В этих условиях возникает необходимость разработки бюджета для магазина с учетом всех его функций.

Одним их необходимых элементов планирования деятельности структурных подразделений потребительского общества (магазинов, приемных пунктов, столовых, цехов, хлебопекарен и др.) является расчет для каждого из них объемов деятельности, обеспечивающих безубыточную работу. Эти расчетные объемы деятельности следует рассматривать как минимальные. Однако могут возникнуть ситуации, когда некоторые хозяйственные подразделения не могут обеспечить безубыточную работу, но и не могут быть ликвидированы, поскольку выполняют важную социальную функцию. Это, как правило, кооперативные магазины в малонаселенных, отдаленных деревнях, обеспечивающие население, пайщиков товарами первой необходимости. Для таких магазинов могут планироваться убытки (это, так называемые, пла-

ново-убыточные магазины). При этом следует рассчитывать сумму убытков по каждому магазину и разрабатывать мероприятия по минимизации убытков. В целом деятельность потребительского общества должна быть прибыльной. Убытки от деятельности отдельных магазинов необходимо покрывать за счет прибыли от работы других хозяйственных подразделений.

Для того чтобы осуществлять планирование экономического и социального развития в потребительской кооперации необходимо на новый уровень поднять повышение квалификации кадров, экономическую учебу. Организации потребительской кооперации должны быть обеспечены методическими разработками, рекомендациями, консультациями по важнейшим направлениям деятельности. Это одна из предпосылок повышения профессионального уровня специалистов и совершенствования на этой основе управления, повышения эффективности работы.

О.В. Баскакова, профессор кафедры экономики кооперации и предпринимательства, к.э.н.,

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

История бухгалтерского учета насчитывает около шести столетий. Ретроспективный анализ развития учета показывает его неравномерное развитие в разных странах. Например, известно, что метод двойной записи, впервые описанный итальянским ученым Лукой Пачели в книге «Трактат о счетах и записях» (1494 г.), начал применяться еще 500 лет назад в Италии и других странах, в России же даже при Петре I этот метод не применялся и лишь в 19 веке получил широкое распространение (то есть с задержкой на 300 лет).

Или вот другой очень схожий пример, первым в мире должностным лицом, получившим звание бухгалтера был Христофор Штехер - делопроизводитель Инсбрукской счетной палаты, который 13 февраля 1498 г. приказом императора Максимилиана был назначен бухгалтером. В России должность бухгалтера появилась только спустя 234 года, а точнее 11 сентября 1732 г. по приказу Коммерц-коллегии иностранец - голландский купец Тиммерман назначен первым главным бухгалтером Петербургской таможни.

Бухгалтерский учет в потребительской кооперации начал развиваться более 170 лет назад и за годы существования потребительской кооперации видоизменялся неоднократно.

Например, с 1-го января 1952 г. в потребительской кооперации разработана и внедрена книжно-журнальная форма бухгалтерского учета, в которую интегрированы отдельные элементы мемориально-ордерной формы учета.

Книжно-журнальную форму бухгалтерского учета выгодно отличает возможность ведения записей по наиболее массовым операциям различных видов деятельности.

Преимуществом этой формы является также то, что по некоторым счетам («Товары», «Расчеты с подотчетными лицами») может совмещаться синтетический и аналитический учет в предусмотренных журналах (книгах). В этих случаях оборотные ведомости по аналитическим счетам не составляются. По таким счетам как «Това-

ры», «Готовая продукция», «Материалы» ведутся регистры количественно-суммового учета. Одновременно ведутся книги (карточки) аналитического учета с составлением оборотных ведомостей.

Книжно-журнальная форма основана на использовании принципа накапливания данных первичных документов. Накапливание и систематизация данных первичных документов производится в учетных регистрах (журналах), которые дают возможность отразить все подлежащие учету средства и все хозяйственные операции по их использованию за отчетный месяц. В конце месяца в журналах подводятся итоги, которые переносятся в мемориальные ордера. В отдельных случаях однородные хозяйственные операции группируются в сводных мемориальных ордерах. При составлении мемориальных ордеров особое внимание обращается на то, чтобы суммы тех корреспондирующих счетов, которые отражены в других журналах, в мемориальные ордера записывались один раз.

Записи мемориальных ордеров переносятся в регистрационный журнал, а затем в Главную книгу, где для каждого счета предусмотрена отдельная страница. При этом частные и общие суммы записываются по дебету и кредиту счетов с указанием даты и номера мемориальных ордеров, а также кодов корреспондирующих счетов. В конце месяца по каждому счету главной книги подсчитываются обороты за месяц, и определяется сальдо на конец месяца, после чего на основании показателей главной книги составляется оборотная ведомость и формы отчетности.

Благодаря своим преимуществам книжно-журнальная форма получила достаточно широкое распространение в организациях потребительской кооперации и применяется во многих из них и в современных условиях хозяйствования.

Рассматривая почти пятидесятилетнее существование книжно-журнальной формы бухгалтерского учета в потребительской кооперации уместно задать вопрос: является ли эта форма лучшей и единственной

форма учета, имеющая право на применение? Ответить на этот вопрос однозначно невозможно по нескольким причинам.

Прежде всего, потому, что в системе потребительской кооперации сравнительно давно применяется мемориально-ордерная форма учета, а с начала 60-х годов прошлого века активно внедрялась журнально-ордерная форма бухгалтерского учета, получившая не без основания достаточно широкое применение в организациях потребительской кооперации. Так как по трудозатратам учетного цикла за счет совмещения синтетического и аналитического учета в журналах ордеров она является более экономичной по времени их составления. При этом в организациях потребительской кооперации она претерпела некоторые изменения и дополнения в связи со спецификой многовариантной деятельности. В частности, используется несколько дополнительных форм разработочных таблиц, а количество журналов-ордеров и ведомостей несколько превышает предусмотренные рекомендациями Минфина РФ от 24 июля 1992 г. № 59 по применению единой журнально-ордерной формы счетоводства.

Кроме того, сегодня начинает успешно применяться автоматизированная форма бухгалтерского учета, хотя в ряде организаций преобладает ручной труд, и уровень автоматизации пока остается сравнительно низким. Сказывается нехватка финансирования на приобретение компьютеров и низкое качество программного обеспечения, а также отсутствие программистов в организациях территориально удаленных от областных центров на расстоянии 200-500 км.

Это, пожалуй, одна из самых острых не решенных проблем в бухгалтериях потребительской кооперации и, несмотря на то, что ею занимаются несколько десятилетий, преодолеть консерватизм отдельных руководителей и главных бухгалтеров пока не удалось. По нашему мнению, необходимо изыскать средства для приобретения нужного количества современных компьютеров, принтеров, программного обеспечения и в каждом облпотребсоюзе создать структурное подразделение для подготовки бухгалтеров по автоматизации бухгалтерского учета.

Другой острой проблемой учета является недостаточное развитие в ряде районных потребительских обществ аналитического (детализированного) учета и в этой

связи преобладание «котлового» учета, что в результате затрудняет получение достоверной информации, необходимой для принятия управленческих решений. Так как организациям потребительской кооперации свойственны разные виды деятельности с осуществлением учета на едином балансе (например, в райпо, работающем на едином балансе, предпринимательская деятельность может состоять из таких видов деятельности как: розничная торговля; оптовая торговля; закупочная деятельность; производство хлебопечения; производство колбасной продукции; строительство; парикмахерские услуги; ритуальные услуги и т.д.). И в этой связи перед организациями с разными видами деятельности, осуществляющими учет на едином балансе, часто возникает вопрос: «Как избежать «котлового» учета и обеспечить учет финансовых результатов по каждому виду деятельности?». Все эти вопросы должны прорабатываться главными бухгалтерами при разработке учетной политики и рабочего плана счетов.

Также одной из крупных проблем сегодняшнего дня в системе потребительской кооперации является рациональная структурная организация ведения учета при многовариантных видах деятельности. Имеется ввиду организация централизованной бухгалтерии или децентрализованной. Этот вопрос нуждается в специальном глубоком исследовании с целью выработки конкретных рекомендаций.

Бухгалтерский финансовый учет переживает бум увеличения документов нормативного регулирования в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Появление за последние 8 лет 19-ти стандартов (Положений по ведению бухгалтерского учета - ПБУ) и их частое изменение породило у бухгалтеров нигилизм в отношении полезности этих нормативных документов по финансовому учету, что обусловлено рядом причин:

- во-первых, из-за низкого уровня легитимности ПБУ - они утверждены лишь министром финансов Российской Федерации, что позволяет Министерству по налогам и сборам их просто игнорировать. По нашему мнению, все стандарты бухгалтерского учета должны рассматриваться и утверждаться на заседаниях Правительства РФ - тогда эти документы будут обязательными для исполнения всеми министерствами и ведомствами;

- во-вторых, многие ПБУ мало понятны бухгалтерам даже с высшим образованием и учеными степенями, так как написаны противоречиво, носят неоднозначное толкование и не излагают механизм процедуры учета.

Во многих организациях системы потребительской кооперации еще не разработана методика учета создания и использования фонда развития потребительской кооперации.

Большинство организаций ведут учет фонда развития потребительской кооперации на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на субсчете «Фонд развития потребительской кооперации». По нашему мнению, для этих целей было бы целесообразней использовать счет 82 «Резервный капитал», так как по экономической сущности образование и использование фонда развития потребительской кооперации имеет большее сходство со счетом 82 «Резервный капитал», а фонд развития потребительской кооперации является резервом. В этой связи образование фонда развития потребительской кооперации нужно отражать проводкой в дебет счетов учета затрат на производство или расходов на продажу и кредит счета 82, субсчет «Фонд развития потребительской кооперации», а использование средств этого фонда - по дебету счета 82. Не использованный резерв фонда развития потребительской кооперации по окончании года должен присоединяться к добавочному капиталу записью дебет счета 82 субсчет «Фонд развития потребительской кооперации» и кредит счета 83 «Добавочный капитал». То есть, неиспользованная часть данного резерва идет на пополнение оборотных средств.

В связи с принятием Государственной Думой в 2001 году 25-й главы «Налог на прибыль» Налогового Кодекса у бухгалтеров в организациях потребительской кооперации возникло много вопросов, связанных с организацией учета для целей налогообложения по налогу на прибыль на которые затрудняются однозначно дать ответ даже опытные главные бухгалтеры. Навязанный 25-й главой статус налогового учета создал в каждом экономическом субъекте тройную бухгалтерию, что повлекло к увеличению функциональных обязанностей бухгалтеров в несколько раз.

К такому бурному изменению учетных процессов многие руководители и счет-

ные работники оказались профессионально и психологически неподготовленными. Там где руководители здраво оценили увеличение трудозатрат по новым схемам учетных процессов, особенно по налоговому учету, были созданы дополнительные структурные подразделения (отделы, управления по налоговому и управленческому учетам) для обеспечения информацией по каждому виду учета.

Труднее приходится тем главным бухгалтерам, у которых руководители не хотят или не могут понять революционные изменения в учете и не вводят в штаты дополнительных единиц учетных работников. В таких организациях качество учета резко снизилось из-за чрезмерной перегрузки бухгалтеров и увеличения их текучести.

Отдельные организации потребительской кооперации испытывают определенные трудности в методике учета операций внешнеэкономической деятельности, доверительного управления, совместной деятельности, банкротства и ряда других, возникших в условиях рыночных отношений.

Для преодоления трудностей, возникающих перед организациями потребительской кооперации, учеными кафедры бухгалтерского учета ведется большая научно-исследовательская работа, направленная на разработку методических и учебных материалов в области финансового, управленческого и налогового учета в данных хозяйствующих субъектах.

Коллективом кафедры за последние годы разработаны и внедрены:

- методические рекомендации по учету банкротных операций в организациях потребительской кооперации;
- учетная политика в многоотраслевых организациях потребительской кооперации;
- методические рекомендации по бухгалтерскому учету в организациях общественного питания потребительской кооперации;
- методические рекомендации по организации управленческого учета в розничных торговых организациях потребительской кооперации.

Кроме этого, написаны монографии, учебники, учебные пособия и обзорные лекции, общим объемом 388 п.л.

А.П. Бархатов, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, д.э.н., профессор

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОБЩЕСТВ: ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

В условиях глобальной трансформации неоднородных по своей сущности и характеру политических, экономических, культурных, духовных систем возрастает научный и практический интерес к теории и практике отечественного опыта прогрессивных преобразований в кооперативном движении, в потребительской кооперации. Не секрет, что на страницах периодической печати продолжается идеологический, фундаментальный спор между сторонниками так называемого «кооперативного бизнеса», отрицающих возможность и необходимость социальной деятельности потребительской кооперации, сводящих все к деньгам, финансовым результатам, и сторонниками кооперативной модели хозяйствования, которые утверждают, что социальное и экономическое в деятельности потребительских обществ неразделимо, отдают приоритет социальной работе, базирующейся на крепком экономическом фундаменте. Научно-практические конференции, проводимые по инициативе Центросоюза России в течение последних пяти лет, реальные результаты деятельности организаций потребительской кооперации наглядно подтверждают возрастающую ценность кооперативной модели хозяйствования, основанной на принципах сочетания экономической и социальной эффективности, самобытности кооперации и ее преимуществах в условиях глобализации и нарастающей конкуренции.

Приоритет в реализации социальной миссии потребительской кооперации, борьба с бедностью соответствуют вызовам времени и находят активную поддержку селян.

Значимость потребительской кооперации как социально ориентированного хозяйствующего субъекта, отмечаемая представителями органов государственной власти и местного самоуправления, достигнутый уровень социального партнерства с партией «Единая Россия», Москов-

ским Патриархатом, Центральным Духовным Управлением мусульман России является одним из аргументов в пользу выбранного пути.

Социальное и экономическое в деятельности потребительских обществ неразделимо

По существу и по правовому статусу потребительские общества представляют собой некоммерческие организации. Вся деятельность потребительской кооперации направлена на удовлетворение потребностей людей, абсолютное большинство которых живет за чертой бедности. Развивая производство товаров и услуг, жизненно необходимых людям, кооператоры в первую очередь думают о потребностях жителей села, и лишь во вторую - о финансовых результатах. Кооперативная торговля нацелена не на получение максимальной прибыли - в этом случае в потребительской кооперации остались бы только высокорентабельные магазины, а на стабильное торговое обслуживание всех жителей села, независимо от места их проживания. Будь то дальний хутор или крупный райцентр, кооперативные магазины, автомагазины доставляют и реализуют товары по одинаковым, доступным ценам, отпускают товары людям в долг, не помышляя о том, чтобы свернуть социальную работу, требующую больших ресурсов и затрат.

Закупки продукции личных подсобных, крестьянских хозяйств ведутся не ради высоких финансовых результатов, а для того, чтобы облегчить жизнь людей, обеспечить селянам стабильные доходы, повысить занятость и экономическую активность жителей села. Заготовительный оборот потребительской кооперации, по сути, - это миллионы рублей, выплаченных людям в качестве дополнительного, а зачастую - основного заработка. Пересчи-

тав сумму заготовительного оборота на среднемесячную зарплату селян, можно увидеть, какое число новых «рабочих мест», связанных с производством сельхозпродукции, сбором дикорастущих трав, ягод, грибов предоставила потребительская кооперация людям. К примеру, в системе Тверского потребсоюза объем закупок составляет более 210 млн.руб. в год, средняя зарплата в сельском хозяйстве, по официальной статистике, - 2300 руб. в месяц. Следовательно, благодаря закупкам сельхозпродуктов и дикорастущих потребкооперация обеспечила работой более 7600 жителей Тверской области, в том числе 660 человек в Бежецком районе и 310 человек в Сонковском районе.

Социальная ориентация работы, активная борьба с бедностью, консолидация потребительских обществ, потребсоюзов соответствует вызовам времени

Проблемы экономики потребительской кооперации - проблемы не столько хозяйствования, сколько его социальных условий и последствий. В отличие от коммерческих структур, кооператорам необходимо не простое сравнение собственных выгод и затрат, ресурсов и потребностей, но сопоставление эффективности и социальной справедливости каждого хозяйственного решения. Так, в Краснобаковском райпо функционируют четыре т.н. «социальных» магазина. Если ранее, до реструктуризации, средний размер торговой надбавки в них составлял 18-20%, то ныне 8-10% к обороту, а среднемесячный оборот одного магазина возрос с 200 тыс.руб. до 800 тыс.руб. Таким образом, снижение надбавки в два раза с лихвой компенсировалось четырехкратным увеличением оборота, причем руководство райпо уверено, что это не предел.

Целевые ориентиры развития потребительской кооперации - устойчивое развитие и эффективность. Потребительская кооперация - инновационная, динамичная система, добывающаяся нового качества развития. Речь идет не просто об экономическом росте, без которого не может быть развития, речь идет об обеспечении качества жизни селян, для чего необходима широкая и разнообразная социальная деятельность.

Потребительская кооперация должна быть, в первую очередь, социально эффективной, во вторую - эффективной экономически. Отдельные руководители и специалисты склонны противопоставлять экономическое социальному, утверждая, что осуществление социальных проектов «ослабляет» экономику кооператива, ищут экономические «причины» отказа от реализации социальной миссии. Опыт передовых организаций свидетельствует об обратном: завоевать доверие людей можно только искренней заботой и реальной помощью. Если относится к людям, к работе с пайщиками, к строительству детских площадок и проведению участковых собраний формально - долговременного положительного результата в экономике потребительского общества не будет. Дело не только в том, что эта работа - органичная часть рекламы, имиджа, «public relations», а в том, что человек всегда чувствует истинное отношение к нему и реагирует адекватно.

Проблемы экономики потребительской кооперации - проблемы не столько хозяйствования, сколько его социальных условий и последствий

Генеральная цель потребительской кооперации, исходя из ее сущности - гармонизация и повышение качества жизни членов кооперативов. Институциональная функция потребительских кооперативов - гармонизация жизнедеятельности людей, объединенных коллективистскими ценностями и воспроизводство соответствующего социального института.

Возникновение и развитие потребительских кооперативов имело и имеет прагматические основания, которые недостаточно четко, по нашему мнению, представлены в экономической литературе. Потребительское общество - организация, обладающая собственными ресурсами и внутренней структурой, обеспечивающая членам кооператива экономию издержек потребления путем их трансформации в издержки обращения кооператива (рис.1).

Предлагаемая дескриптивная модель позволяет детерминировать отдельные параметры процессов закупки товаров в индиви-

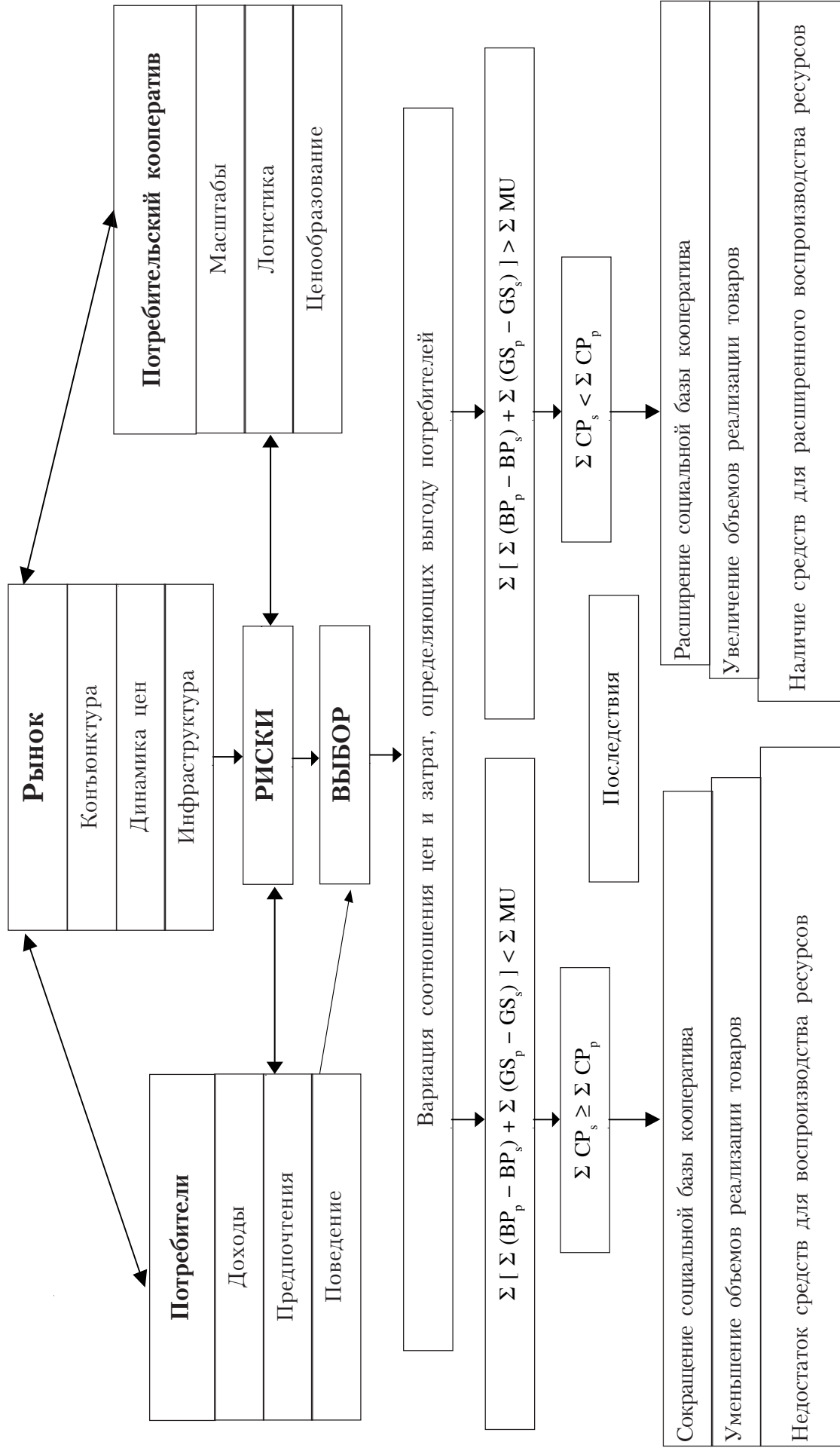


Рис. 1 Экономическая целесообразность функционирования потребительского кооператива с позиций интересов потребителей

дуальном порядке и с помощью кооператива, теоретически обосновать целесообразность создания и функционирования потребительского общества с позиций экономической выгоды его членов - потребителей.

Основное неравенство, определяющее экономическую целесообразность деятельности потребительского общества по закупке и реализации потребительских товаров для домашних хозяйств:

$$\sum_{i=1}^m CP_p \geq \sum_{i=1}^m CP_s \quad (1)$$

Потребительские цены (consumer prices) - то есть совокупные затраты, связанные с приобретением товаров - при индивидуальных закупках состоят из двух основных элементов: покупных цен (buying prices) и расходов по доставке товаров (good's service):

$$\sum_{i=1}^m CP_p = \sum_{i=1}^m BP_p + \sum_{i=1}^m GS_p \quad (2)$$

Потребительские цены (consumer prices), они же - розничные цены потребительского кооператива (retail prices) - при оптовых закупках состоят из двух элементов: покупных цен (buying prices) и торговой надбавки (markup).

$$\sum_{i=1}^m CP_s = \sum_{i=1}^m BP_s + \sum_{i=1}^m MU_s \quad (3)$$

Основное неравенство (1) может быть соблюдено при следующих условиях.

Во-первых, цены при оптовых закупках товаров ниже, чем цены при индивидуальных закупках тех же товаров:

$$\sum_{i=1}^m BP_p \geq \sum_{i=1}^m BP_s \quad (4)$$

Во-вторых, удельные расходы при оптовой доставке товаров (good's service) ниже, чем при индивидуальной доставке тех же товаров:

$$\sum_{i=1}^m GS_p \geq \sum_{i=1}^m GS_s \quad (5)$$

В-третьих, размер торговой надбавки (markup) потребительского общества должен быть достаточным для покрытия всех издержек обращения, включая расходы по доставке товаров (good's service):

$$\sum_{i=1}^m MU_s \geq \sum_{i=1}^m GS_s \quad (6)$$

где:

$i=1,2,\dots, m$ - сопоставимый по ассортименту и качеству набор потребительских товаров;

$\sum_{i=1}^m CP_p$ - потребительские цены (consumer's prices) - то есть совокупные затраты, связанные с приобретением товаров - при индивидуальных (personal) закупках;

$\sum_{i=1}^m CP_s$ - потребительские цены (consumer's prices), они же - розничные цены потребительского общества (retail prices) - при оптовых закупках товаров кооперативом;

$\sum_{i=1}^m BP_p$ - покупные цены (buying prices) при индивидуальных (personal) закупках;

$\sum_{i=1}^m BP_s$ - покупные цены (buying prices) при оптовых закупках;

$\sum_{i=1}^m GS_p$ - расходы потребителей по доставке товаров (good's service) и сопряженные с ними, при индивидуальных (personal) закупках;

$\sum_{i=1}^m GS_s$ - расходы потребительского общества по доставке товаров (good's service) и сопряженные с ними, при оптовых закупках;

$\sum_{i=1}^m MU_s$ - торговая надбавка (markup) потребительского общества.

Жизнеспособность потребительского общества в экономическом смысле определяется двумя основными положениями: во-первых, его существование должно быть выгодным для членов кооператива, во-вторых, кооператив в долгосрочном плане должен быть финансово устойчивым.

Деятельность потребительского общества, занимающегося исключительно торговлей, целесообразна только в том случае, когда совокупные затраты потребителей, связанные с индивидуальным приобретением товаров, оказываются выше, чем с помощью кооператива.

Условие (6) соблюдения основного неравенства, предполагает, что размер торговой надбавки потребительского общества должен быть достаточным для покрытия всех издержек обращения, включая расходы по доставке товаров, в ином случае торговая деятельность становится убыточной и ставит под угрозу воспроизводство ресур-

сов и само существование кооператива. Однако нередко в российской практике потребительские общества сознательно реализуют товары в отдаленных деревнях и селах по тем же ценам, что и в районном центре. В таком случае соблюдение основного неравенства (1) должно привести к возникновению убытков. Предложенная модель показывает, что это не всегда так. В этой связи появляется дополнительное условие: экономия, определяемая масштабом организации - в данном случае в отношении закупочных цен - должна превышать сумму затрат, которые берет на себя кооператив, реализуя товары в отдаленных населенных пунктах по средним ценам, без учета повышенных затрат.

$$\sum [\sum (BP_p - BP_s) + \sum (GS_p - GS_s)] > \sum MU \quad (7)$$

В практическом смысле это означает, что воспроизводство ресурсов кооператива и долговременное его существование зависит не только от размера прибыли как разности совокупных доходов, налогов и затрат, но и от воспроизводства социальной базы. Ее воспроизводство можно охарактеризовать наличием следующей логической цепочки: создание прямой и косвенной выгоды для имеющих пайщиков позволяет увеличить объемы деятельности и масштабы организации, что в свою очередь увеличивает выгоды и привлекает новых пайщиков и потребителей.

Осознанный нравственный выбор кооператоров - человек и его проблемы, а главный аргумент в разговоре с властью - результаты социальной работы. Реальные затраты и потери потребительских обществ, связанные с реализацией социальных программ поддержки жителей села, намного масштабнее, чем финансовые убытки, и даже - издержки кооперативной торговли, других отраслей деятельности. Их слагаемыми являются недополученные доходы от реализации товаров по ценам, не учитывающим реальный размер затрат по доставке товаров в отдаленные, малые села и деревни, убытки от эксплуатации автомагазинов на маршрутах, которые заведомо не принесут большого оборота, затраты по оказанию бесплатных услуг населению, потери от товаров, отпущенных людям в долг и многие другие.

Вместе с тем, характеризуя социальную значимость потребительской кооперации, необходимо оперировать не суммой прямых убытков - в бухгалтерском смысле, - и даже не суммой всех затрат на содержание убыточных магазинов, а показателем, который характеризует «упущенную выгоду», связанную с отвлечением оборотных средств, работников, основных фондов в социально-значимые проекты, так как эти ресурсы могли быть направлены в более выгодные операции и принести доходы. Такой показатель отражает финансовые потери, связанные с содержанием магазинов в отдаленных и мелких селах, деревнях и содержанием автомагазинов. Расчеты показывают, что их сумма на порядок выше, чем сумма затрат. Так, автомагазин Порецкого райпо при его использовании на колхозном рынке, в местах скопления людей за месяц мог принести 2978 руб. прибыли, а при снабжении отдаленных деревень - двадцать четыре поездки по маршрутам, - приносит 2352 руб. убытка, общая сумма финансовых потерь - 5,33 тыс. руб. в месяц или 64 тыс.руб. в год. В системе Чувашпотребсоюза сумма прямых убытков составляет около 19 млн.руб. в год, а сумма финансовых потерь, связанных с их работой, - 67,5 млн.руб., общая сумма - 86,5 млн.руб. С учетом неточностей в определении количества убыточных магазинов и автомагазинов общая сумма, по нашим оценкам, превышает 100 млн.руб. В системе Тверского потребсоюза сумма недополученных торговых доходов в связи с продажей товаров по ценам ниже себестоимости составляет более 32 млн.руб. в год.

Осознанный нравственный выбор кооператоров - человек и его проблемы, а главный аргумент в разговоре с властью - результаты социальной работы. Реальные затраты и потери потребительских обществ, связанные с реализацией социальных программ поддержки жителей села, намного масштабнее, чем финансовые убытки, и даже - издержки кооперативной торговли, других отраслей деятельности. Их слагаемыми являются недополученные доходы от реализации товаров по ценам, не учитывающим реальный размер затрат по доставке товаров в отдаленные, малые села и деревни, убытки от эксплуатации автомагазинов на маршрутах, которые заведомо не принесут большого оборота, затраты по оказанию бесплатных услуг населению, потери от товаров, отпущенных людям в долг и многие другие.

Обеспечение прямой и косвенной выгоды пайщикам позволяет увеличить объемы деятельности, масштабы организации, что в свою очередь увеличивает выгоды, привлекает новых пайщиков и потребителей

Нередко руководители и специалисты потребительских обществ на участковых собраниях не упоминают тот факт, что потребительская кооперация берет на свои плечи часть расходов потребителей. Расходы по доставке нескольких лотков хлеба в дальнюю деревню зачастую превышают стоимость самого хлеба, но кооператоры продают его по той же цене, что и в район-

ном центре, фактически принимая на себя эти расходы, позволяя сэкономить немалую сумму пенсионерам. Применяя стабильные торговые надбавки, не увеличивая их пропорционально расходам, работники потребительских обществ позволяют людям сэкономить значительную сумму, покрывая ее за счет собственных средств.

Так, Мария Даниловна Баранова за 9 месяцев 2004 года купила товаров в магазине «Товары повседневного спроса» Бутурлинского райпо, с.Инкино на сумму 6350 руб. Фактически, с учетом расходов по доставке товаров, за эти товары она должна была заплатить 7000 руб., однако райпо реализует в этом магазине - на расстоянии 30 километров от районного центра - товары по тем же ценам, что и в райцентре.

Таблица 1

Сопоставление фактических цен и затрат, связанных с доставкой товаров в отдаленные населенные пункты (село Инкино)

Наименование товара	Фактическая цена, руб.	Цена, которая должна была быть с учетом дополнительных затрат, руб.
Хлеб «Раменский»	7.00	7.70
Сахарный песок	17.00	18.70
Масло растительное	40.00	44.00
Макароны	14.00	15.40

Таким образом, райпо взяло на себя затраты этого покупателя в размере 650 руб. за 9 месяцев, или около 870 руб. за год, хотя убыток по этому магазину составляет около 36 тыс.руб. в год. Егор Петрович Перцев, житель деревни Белбаш Ковернинского района - 40 км. от райцентра - купил товаров за год на сумму около 24 тыс.руб., райпо взяло на себя затраты этого покупателя в размере 3120 руб. Таким образом, масштабы социальной работы потребительской кооперации намного выше, чем позволяет оценить финансовая и статистическая отчетность. Важно правильно формировать и широко использовать информацию о всех видах расходов и потерь потребительских обществ по борьбе с бедностью и реализации социальной миссии.

Социальная работа, в отличие от хозяйственной, не имеет границ

Потребительская кооперация должна быть масштабно представлена в обществе. Социальная работа, в отличие от хозяйственной, не имеет границ, поэтому для потребительских обществ жизненно важно осуществление масштабных социальных проектов. Присутствие потребительской кооперации в обществе необходимо подтверждать, отражая реальные масштабы социальной деятельности, - в этом и состоит необходимость правильной постановки экономической работы. Необходимо учитывать все виды прямых и косвенных потерь, издержек, связанных с обслуживанием мелких и отдаленных сел, деревень.

Финансовые потери, связанные с реализацией социальной миссии, непосредственно обусловлены наличием убыточных магазинов. Однако число убыточных или рентабельных магазинов во многих потребительских обществах определяют неточно. Это связано с влиянием многих факторов, например, сезонностью - рентабельный летом, магазин становится убыточным в период распутицы или зимой - но не только. Потребительская кооперация сознательно содержит заведомо - или, как называли раньше, планово - убыточные магазины. Безусловно, если в селе Високовском - 23 километра от райцентра, 29 жителей - действует магазин «Товары повседневного спроса», оборот которого составляет 11,1 тыс.руб. в месяц, он не может быть рентабельным - только зарплата продавца с отчислениями и транспортные расходы составляют больше. Нельзя не учитывать - экономика шире, чем учет, величина фиксируемых убытков никогда не отразит все реальные финансовые потери, которые несет потребительская кооперация ради людей. В этой связи необходимо учиться правильно оценивать, фиксировать, отражать затраты, убытки и потери, связанные с реализацией социальной миссии потребительских обществ.

Точного критерия отнесения конкретного магазина к числу убыточных или рентабельных в большинстве райпо нет. Об отсутствии единой методики расчета свидетельствует такой факт: специалисты райпо считают, что в потребительском обществе двадцать убыточных магазинов, а наши расчеты, проведенные в том же райпо, показывают, что их более сорока.

Большинство магазинов потребительской кооперации, как и распределительные склады райпо, состоят на общем балансе, где доходы и расходы учитываются в «общем котле». В этих условиях для оценки финансового результата по каждому магазину финансисты пытаются непосредственно рассчитать не только доходы, но и затраты по статьям. Причем делают это не всегда правильно, не слишком затрудняя себя, используя не всегда точные методы распределения общих затрат.

К примеру, расходы, связанные с содержанием аппарата управления, общего распределительного склада в определенной степени относятся к работе каждого магазина. Многие, не задумываясь, «распределяют» такие расходы между магазинами пропорционально товарообороту. Более того, также иные «специалисты» поступают по отношению к транспортным расходам, игнорируя расстояния доставки товаров и степень использования грузоподъемности автомобилей, что искажает реальные результаты работы. Фактически, чем меньше по товарообороту и дальше по расстоянию находится магазин, тем объективно выше там уровень затрат. Та же заработная плата продавцов в таких магазинах по сумме меньше, а по уровню - больше средней.

Наши расчеты показывают, что в потребсоюзах убыточных магазинов значительно больше, чем оценивают специалисты. Так, в Сонковском райпо числится восемь убыточных магазинов, но расчеты показывают, что кроме них, еще в пятнадцати магазинах фактический объем товарооборота за полугодие ниже, чем необходимо для окупаемости затрат. В Бежецком райпо числится 14 убыточных магазинов, фактически, по нашим расчетам - более 25 единиц. Видимо, и в целом по потребительской кооперации число убыточных магазинов, а значит и сумма убытков - занижены. В системе Тверского облпотребсоюза относительно мелкие магазины, расположенные в отдаленных малонаселенных пунктах в товарообороте занимают только 9%, а в затратах более 18%. Соответственно уровень затрат в таких магазинах в два и более раза выше, чем в среднем по торговле - около 45% к товарообороту. В отдельных магазинах Сонковского и Бежецкого райпо уровень издержек составляет более 67% к обороту.

На результаты работы магазинов оказывает влияние множество факторов, главными из которых являются местоположение и число обслуживаемых жителей. В районных организациях для оценки убытков, как правило, используют метод «прямого счета», который содержит множество допущений и условностей, связанных с неправильным распределением косвенных затрат. Кроме того, он отличается высокой трудоемкостью калькулирования по каждой статье затрат. Эта работа отнимает много времени, сил и одновременно свидетельствует о недостаточном знании специалистами экономических методов.

При оценке результатов работы нужно по-разному подходить к постоянным и переменным затратам. Постоянные затраты, а также налог на вмененный доход, налог на имущество зависят не от товарооборота, а от площади магазина и стоимости основных фондов - их надо распределять соответственно. Нецелесообразно постоянно калькулировать затраты, гораздо правильнее определить сумму постоянных затрат и постоянных налогов, в том числе в расчете не на единицу товарооборота, а на единицу площади, а в будущем при необходимости вносить в нее коррективы, если изменились обстоятельства. Так, в расчете на один метр торговой площади в Сонковском райпо приходится около 282 руб. постоянных затрат в месяц и 5,3 руб. единого налога на вмененный доход. В Бежецком райпо соответственно 219 руб. и 14 руб. Относительно низкие платежи по указанному налогу связаны с применением льготного коэффициента.

Наши расчеты показывают, что в Канашском райпо при среднем товарообороте магазина 1504 тыс.руб. за год уровень постоянных затрат составляет 11,6% к обороту. Если в магазине ТПС Б.Сормовский - площадь 90 кв.м. - товарооборот составляет 874 тыс.руб. за год, то уровень постоянных затрат пропорционально повышается - до 19,7% к обороту.

Одним из наиболее важных показателей работы магазина является коэффициент покрытия, который отражает разность между уровнем средней торговой наценки и уровнем переменных затрат. Этот коэффициент показывает, сколько копеек с каждого рубля оборота остается райпо для

покрытия постоянных затрат и выплаты постоянных налогов.

Покрытие постоянных затрат и налоговых выплат осуществляется за счет разности между уровнем торговой наценки и уровнем переменных затрат. Уровень переменных издержек повышается пропорционально расстоянию доставки товаров. Так, в Канашском райпо при среднем расстоянии доставки 22,4 км., уровень переменных издержек составляет 5,44% к обороту. Магазин «Пюльковский ТПС» находится на расстоянии 35 километров. Уровень переменных издержек здесь составляет, по нашим расчетам, 6,94% к обороту. Если в среднем по райпо с одного рубля товарооборота на покрытие постоянных издержек и налогов остается 14 коп., то в этом магазине - 12,5 коп., что увеличивает сумму убытков - разность между имеющимися доходами и постоянными затратами, платежами, которые нужно покрыть.

В Перевозском райпо Нижегородской области средний уровень таких издержек составляет 2,12% к обороту при среднем расстоянии завоза товаров 12 километров.

Таблица 2

Динамика минимального оборота и коэффициента покрытия в зависимости от удаленности магазинов Перевозского райпо

Расстояние, км	Уровень транспортных расходов, % к обороту	Уровень переменных расходов, % к обороту	Коэффициент покрытия	Минимальный оборот для безубыточной работы (торг. площадь 50 кв. м), тыс. руб. в год
3	0,55	6,0	0,140	1036
12	2,12	7,6	0,124	1170
31	6,05	11,5	0,085	1706

Увеличение транспортных расходов резко повышает вероятность убыточной работы. Если в ближних магазинах для покрытия постоянных затрат райпо остается 14 коп., то в дальних - лишь 8,5 коп. с каждого рубля товарооборота. При одинаковой сумме постоянных затрат и налоговых платежей для магазина площадью 50 кв.м. в ближнем магазине для их покрытия достаточен оборот 1036 тыс.руб., а в дальнем магазине - 1706 тыс.руб. за год.

Уровень переменных затрат более всего зависит от местоположения и размера расценок на оплату труда продавцов - в ма-

газинах с низким товарооборотом размер расценок, как правило, выше - соответственно выше и уровень затрат на зарплату, единого социального налога. Уровень переменных затрат в Бежецком райпо, по нашим расчетам, колеблется в интервале 8,8-11,3% к обороту, средний уровень - 9,42%. Уровень переменных затрат в Сонковском райпо колеблется в интервале 10,1-13,6% к обороту, средний показатель - 12,42% к обороту.

Коэффициент покрытия в розничной торговле в Бежецком райпо в среднем составляет 0,128, то есть с каждого рубля оборота райпо остается 12,8 коп. В Сонковском райпо этот показатель равен 0,134 или 13,4 коп.

С помощью коэффициента покрытия целесообразно рассчитывать минимальный объем оборота, необходимый для обеспечения самоокупаемости магазина - это отношение суммы постоянных затрат и налогов к этому коэффициенту.

Таблица 3

Динамика минимального оборота в зависимости от размера торговой площади магазинов Сонковского райпо

Торговая площадь магазина, кв. м	Минимальный оборот в месяц, тыс. руб.	Минимальный оборот за полугодие, тыс. руб.
60	128	768
50	107	642
40	85,5	513
30	64	385

Для того, чтобы реально оценить соответствие доходов магазина затратам, нужно сопоставить фактический товарооборот с минимальным, необходимым для обеспечения самоокупаемости. Такие расчеты заметно проще и оперативнее позволяют выявить убыточные магазины, оценить размер убытков, чем метод «прямого счета».

Осознанный нравственный выбор кооператоров - человек и его проблемы, главный аргумент в разговоре с властью - результаты социальной работы

Потребительская кооперация сознательно несет финансовые потери, связанные с обслуживанием селян в отдаленных и малочисленных населенных пунк-

ктах, и масштабы социальной поддержки жителей села необходимо правильно оценивать.

Реализуя социальную миссию, осуществляя на деле борьбу с бедностью, безвозмездно помогая неимущим, создавая новые рабочие места, формируя новую инфраструктуру села, восстанавливая сферу услуг, потребительская кооперация фактически берет на себя часть государственных забот, это признают и подтверждают многие руководители органов самоуправления, высшие должностные лица различных субъектов федерации, принимающие участие в работе научно-

практических конференций Центрального союза потребительских обществ России. Вместе с тем уровень государственной поддержки социальных проектов потребительской кооперации высок далеко не во всех регионах страны. Необходимы реальные решения органов государственного управления федерального и регионального уровня, констатирующие социальную значимость потребительской кооперации и обеспечивающие благоприятные условия для ее развития.

М.В. Сероштан, д.э.н.,

А.Н. Лебедев, к.э.н.

НОРМИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Дальнейшее совершенствование организации бухгалтерского учета предполагает определение и упорядочение этапов последовательности выполнения единого процесса бухгалтерского учета.

В результате анализа теории и практики организации бухгалтерского учета единый процесс бухгалтерского учета мы предлагаем, подразделять на следующие этапы:

первый этап - документирование фактов хозяйственной жизни (создание внутренних бухгалтерских документов);

второй этап - отражение учетных данных на счетах бухгалтерского учета;

третий этап - обобщение информации отраженной на счетах бухгалтерского учета (ведение регистров, составление Главной книги);

четвертый этап - формирование отчетных форм;

пятый этап - анализ деятельности хозяйствующего субъекта.

На первом этапе создаются бухгалтерские документы. Каждый первичный документ несет в себе информацию, которая используется в разных подразделениях бухгалтерии. Эта информация, как правило, предоставляется на бланке установленной формы. Для регистрации одной и той же информации могут использоваться бланки разных форм. Таким образом, перед бухгалтером возникает проблема определить качественную однородность информации, поступающей из разных источников и в разное время. Для этого первичные документы должны быть формализованы.

Перед формализацией стоят две задачи:

- единый алгоритм описания фактов хозяйственной жизни;

- создание определенных условий для последующей автоматизированной обработки данных.

Правильное осмысление этих положений позволяет рассматривать каждый документ как определенную учетную фразу, несущую определенную информацию. Реквизитами документов выступают фразы,

цифровой материал. Следовательно, под реквизитами следует понимать конечный информационный элемент, несущий самостоятельную содержательную нагрузку, и присутствие которого обязательно в составленном и оформленном документе. На первом этапе документируются факты хозяйственной жизни. Основой любого факта выступает деятельность людей, вызвавших факт хозяйственной жизни. Но факт, как правило, оформляется документом и формулируется в нем. Иногда эту стадию именуют первичным учетом и включают в нее представление, обработку и движение первичных документов от их создания до сдачи в архив. Для логического осмысления видов учетных работ, их связи с этапами организации бухгалтерского учета необходима дополнительная классификация документов, связанная как с классификацией видов учетных работ и этапами организации бухгалтерского учета.

В данном случае классификация документов: по назначению (распорядительные, оправдательные, бухгалтерского оформления и комбинированные документы), по месту составления (внутренние и внешние документы), по способу отражения операций (первичные и сводные документы), по объему содержания (разовые и накопительные документы) – не отвечает логической связи с классификацией видов учетных работ и этапов, потому что характеризует отдельный документ с разных позиций без их взаимосвязи.

На основе изучения и анализа практики организации бухгалтерского учета разработана классификация первичных документов, позволяющая характеризовать и группировать документы по действиям, на основании изложенной в них информации (см. рис. 1).

Разработанная классификация подразделяет первичные документы на документы действия, которые характеризуют что-либо происходящее; документы события, которые характеризуют получение инфор-

мации (например, о факте хозяйственной жизни); документы состояния, которые характеризуют совершившееся действие.

Рациональная организация бухгалтерского учета немыслима без установления схемы документирования операций, составленной на основе изучения объектов учета, хозяйственного и производственного процессов и управления в данной организации, исходя из требований, предъявляемых к учету и отчетности.

На втором этапе учетные данные классифицируются и группируются воедино при отражении их на счетах бухгалтерского учета в учетных регистрах (бланк счета, журнал-ордер). Система хранения информации необходимой для принятия управленческих решений состоит из счетов. Каждая организация, исходя из своих потребностей, разрабатывает собственный план счетов.

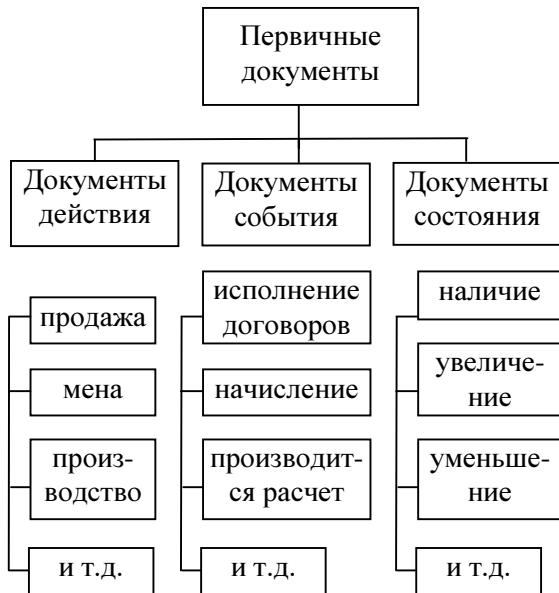


Рис. 1 Классификация первичных документов по действиям

На третьем этапе происходит обобщение информации (ранее отраженной на счетах) в Главной книге (оборотной ведомости).

Обобщение фактов хозяйственной жизни проходит три этапа: анализ по первичным документам; запись в журнал; перенос в Главную книгу. Анализ по первичным документам проводят следующим образом: анализируют влияние хозяйственной операции на активы, пассивы и капитал организации; на втором этапе применяют правило двойной записи (увеличение в активах отражается по дебету, увеличение в пассивах - по кредиту).

На четвертом этапе формируются отчетные формы, содержание и периодичность которых (например, бухгалтерских) зависит от требований системы финансовой отчетности установленной Министерством Финансов Российской Федерации.

В финансовой отчетности должна содержаться информация, удовлетворяющая различные потребности пользователей отчетности. Информация в финансовой отчетности должна отвечать определенным качественным характеристикам финансовой информации: понятность, уместность, достоверность, сопоставимость. Однако, с учетом перехода на МСФО до настоящего времени в разных странах формы бухгалтерской отчетности различают как по составу показателей, так и по расположению и последовательности основных разделов.

Так, изучение балансов позволило сделать вывод, что в основе их построения лежат следующие основные принципы: критерий ликвидности и принцип горизонтальности и вертикальности размещения частей и разделов. В соответствии с критерием ликвидности статьи баланса могут быть расположены либо от наиболее к наименее ликвидным (например, в балансах США, Японии), либо от наименее к наиболее ликвидным (как, например, в Германии, Англии и России). В соответствии с принципом горизонтальности и вертикальности размещения частей разделов во многих странах используется вертикальная форма баланса, когда сначала проводятся статьи актива, а потом статьи пассива, или наоборот, сначала отражается пассив, а затем актив баланса. В Англии и Сирийской Арабской Республике используется горизонтальная форма баланса - пассив баланса располагается слева, а актив справа.

В России структура баланса свидетельствует о том, что статьи в нем расположены от наименее к наиболее ликвидным. Анализ форм отчетности, изучение их структуры и содержания позволяют проследить процесс постепенного количественного наполнения отдельных улучшений и усовершенствований, и его перехода в качественную сущность, в новое качество.

На пятом этапе учетного процесса проводится анализ деятельности предприятия, результаты которого используются, прежде всего, администрацией в принятии управленческих решений, в оценке деятельности предприятия, в прогнозных расчетах.

Анализ деятельности является органической частью и естественным продолжением хозяйственного учета. Используя данные оперативного, бухгалтерского и статистического учета, анализ хозяйственной деятельности способствует осуществлению контрольных функций. Качество анализа деятельности организации предопределяется состоянием информационной базы. В широком смысле, информационное обеспечение анализа представляет собой совокупность упорядоченных данных, необходимых и достаточных для аналитических исследований.

Все этапы организации бухгалтерского учета предполагают нормирование численности работников бухгалтерии и организацию планирования ритмичности выполнения учетных работ.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: информационное обеспечение анализа позволяет получать данные о планируемых и фактических параметрах работы организации, а также о процессах их сбора и обработки. Основными условиями качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций являются: наличие необходимой информационной базы; высокая достоверность данных информационной базы, высокий уровень квалификации аналитиков, наличие разработанных методик для анализа и др.

Составной частью анализа деятельности организации является, проведенный нами анализ затрат рабочего времени выполнения основных видов учетных работ, анализ затрат рабочего времени выполнения организационно-вспомогательных работ, анализ резервов рабочего времени, что позволило нам предложить методику нормирования численности работников бухгалтерии и методику планирования ритмичности выполнения учетных работ при помощи сетевых графиков.

Численность работников по каждой функции управления должна устанавливаться исходя из нормативов, а минимальный состав подразделения определяется нормой управляемости его руководителя.

Для научного обоснования затрат на содержание аппарата управления важна разработка нормативов численности персонала. Величина штатного норматива устанавливается в процентах, исчисляемых отношением численности технических работников и служащих к числу занятых рабо-

чих. Применение такого показателя является правоммерным лишь в отношении определения потребности в работниках аппарата управления для всего народного хозяйства или его отраслей и проведения анализа динамики их удельного веса в общей численности работников. Применительно к отдельному предприятию для планирования численности аппарата управления и особенно учетных работников такой способ не пригоден, так как он не учитывает конкретных экономических, технологических, организационных и иных условий работы.

В настоящее время автоматизация обработки учетной информации является наиболее действенным средством повышения качества и оперативности получаемой информации. Однако следует отметить, что широкое применение в учете вычислительной техники улучшение использования рабочего времени продолжает оставаться важным направлением совершенствования организации бухгалтерского учета.

Следует отметить, что утверждаемая численность счетного аппарата райпо не всегда соответствует оптимально необходимой. Отдельные бухгалтерии имеют излишнюю численность бухгалтеров, другие недостаток. Основной причиной дефицита рабочего времени в бухгалтериях одних райпо и наличия свободного резерва времени в других является отсутствие нормирования численности счетного аппарата, необходимого для выполнения определенного объема учетных работ.

При расчете норматива численности определяется трудоемкость учетной работы. Нормативы численности служат основой упорядочения функциональных обязанностей, повышению производительности труда проведению мероприятий по усилению материальной заинтересованности работников аппарата управления в росте производительности труда.

Нами проведено исследование затрат рабочего времени в Калининском райпо. В результате хронометражных замеров нормативная продолжительность операции «Обработка товарно-денежного отчета» составила *72,02 сек (1 мин 12,02 сек)*, операции «Осуществления записей в отчет кассира» *60,36 сек (1 мин 36 сек)*.

Для исчисления затрат рабочего времени на весь объем учетных работ, выполняемые бухгалтерами операции необходи-

мо выразить количественно, т.е. произвести расчет среднего объема обрабатываемой информации (определить объем выполняемых бухгалтерией записей, арифметических вычислений, количество обрабатываемых документов и количество строк в них, количество бухгалтерских записей на синтетических и аналитических счетах, записей в учетные регистры и др.)

Поскольку объем выполняемых бухгалтерами работ в разные месяцы года не одинаков (урожай на приусадебных участках, сбор дикорастущих, другие закупки), следует для каждого комплекса учетных работ определить среднемесячный объем в соответствующих единицах измерения. В настоящем исследовании основанием для определения среднемесячного объема работ приняты данные, полученные путем выборок фактического объема обрабатываемой экономической информации за четыре месяца: январь, апрель, июль, октябрь. Указанные месяцы приняты в расчет в связи с тем, что представляют четыре квартала года.

В результате расчетов, проведенных в Калининском районном потребительском обществе, необходимое время по обработке одного документа товарно-денежного отчета составляет *5,21 мин*, а на обработку одного документа журнала К-1 по учету кассовых операций - *1,81 мин*.

В Калининском райпо в среднем в день обрабатывается *136 документов* по комплексу «Обработка товарно-денежных отчетов» и *134 документа* по учету кассовых операций.

В результате исследования мы предлагаем следующую методику расчета нормативного времени выполнения учетной работы (*Нв*), при фактической загрузке работников учета:

$$N_v = P * N_{вр}$$

где:

P - число первичных документов;

N_{вр} - норма времени на один первичный документ.

Полученная информация служит основой для расчета нагрузки работников учета при 100% загрузке основной учетной работой (3).

Таким образом, нормативное время выполнения учетной работы Калининского райпо составит *945,89 мин*. (*136*5,21+134*1,81*). Нагрузка работников учета при 100% загрузки

основной учетной работой составит *2883,81 мин*. (*945,89*100/32,8*)

Для дальнейших расчетов определяется фактический дневной фонд рабочего времени (*Ф*) путем исключения из дневного фонда рабочего времени время затрачиваемое на санитарно-гигиенические и регламентированные перерывы. Фактический фонд дневного рабочего времени должен составить *390 мин* (*480 - 45 - 60*).

Кроме того, в исследуемых райпо было изучено бюджет рабочего времени бухгалтеров. В результате исследования было установлено следующее распределение рабочего времени: 32,8% составляет время на выполнение основных учетных работ, 23,21% - на выполнение вспомогательных и организационных работ, 6,82% - затрачивается на общественную работу и 4,27% представляет собой непроизводительные затраты рабочего времени.

Таким образом, численность работников, занятых бухгалтерским учетом (*Нч*), определяется по предложенной нами формуле:

$$N_{ч} = 3 / \Phi$$

Искомая численность учетных работников в Калининском райпо должна составить: *N_ч = 2883,81/390 = 7,39 (чел.)* (*≈ 7 чел.*)

Исследование проводилось также в Спировском и Кимрском райпо, где расчетная численность бухгалтеров составила *12 и 15 чел.*, что не соответствует установленной численности бухгалтеров по штатному расписанию: в Калининском райпо - *13 чел.*, в Спировском райпо - *16 чел.*, в Кимрском райпо - *18 чел.*

Установлено, что эффективность автоматизации учетно-вычислительных работ зависит от объема последних. С увеличением учетно-вычислительных работ возрастает удельный вес рабочего времени бухгалтеров, высвобождаемого за счет автоматизации учета.

Исчислив нормативную численность счетного аппарата для обследованных райпо мы пришли к выводу, что отсутствие в нормативах конкретных указаний об их применении приводит к тому, что уменьшение трудоемкости учета за счет внедрения ЭВМ не учитывается при установлении численности счетного аппарата.

В настоящее время, при достигнутом уровне частичной автоматизации учетных работ в Калининском райпо, численность счетного аппарата по штатному расписанию

выше нормативной на 6 чел. Фактическая численность бухгалтеров в данном райпо ниже, чем предусмотрено по штатному расписанию на 4 чел., однако потери рабочего времени бухгалтерами здесь выше, чем в остальных райпо. Таким образом, основной задачей нормирования труда счетных работников является определение обоснованных норм выполнения учетных операций. Наличие таких норм позволит рассчитать необходимое время на выполнение определенного вида работ при условии, когда известно количество выполняемых операций, т.е. объем учетных работ. Единицами измерения объема учетных работ могут быть только показатели (факторы), оказывающие решающее влияние на количество рабочего времени, необходимого для выполнения той или иной работы. В проводимых нами исследованиях такими показателями были количество документов, вычислений, записей в учетных регистрах и т.д.

Рассчитанная нормативная численность аппарата бухгалтерии во всех райпо ниже фактической, таким образом, необходимо упорядочить и перераспределить функциональные обязанности работников бухгалтерии, упростить документацию, учетную регистрацию и широко внедрять автоматизацию бухгалтерского учета, что позволит организовать эффективный документооборот.

Организация бухгалтерского учета на научной основе предполагает качественное и своевременное выполнение учетных работ каждым сотрудником бухгалтерии. Наряду с планом организации бухгалтерского учета для контроля за своевременным выполнением учетных операций служат графики. Работа по графику дает возможность избежать неоправданных перегрузок, связанных с составлением отчетности. Графики выступают важнейшим инструментом планирования учета и средством оперативного управления учетным процессом.

В планировании учетного процесса применяют графики двух видов, но взаимосвязанных между собой: линейные и сетевые.

Линейные графики характеризуют развитие во времени отдельных процессов и не отражают взаимную связь процессов и явлений. Эти графики весьма просты по форме и уже длительное время применяются в управлении производством.

Сетевые графики представляют собой графическую модель технологических свя-

зей учетного процесса. Соблюдение связей в сетевом графике определяется путем сопоставления фактического момента наступления события с моментом наступления его по графику. Графическое изображение учетного процесса дает возможность с необходимой степенью детализации отобразить этот процесс во времени при сохранении логической связи его отдельных частей. Сетевые графики позволяют скоординировать действие исполнителей и обеспечить оперативный контроль за их выполнением.

Применение сетевых графиков открывает широкие возможности в организации оперативного управления и выявления резервов ускорения учетного процесса. Их использование помогает видеть ход выполнения работ в соответствии с их общей программой. Замкнутой программой в системе сетевого планирования и управления является бухгалтерский баланс. Все другие учетные работы (начисление и распределение заработной платы и др.) выступают как локальные программы.

Сетевой график состоит из двух элементов: событий и работ. Событием является факт окончания работы. Работа выступает связующим звеном между двумя событиями. События изображаются на графике кружками, а работы стрелками. Направление стрелки показывает порядок следования событий, а цифры над стрелками - продолжительность работ по времени. Исходное событие располагается на графике слева, а завершающее справа. При этом каждое событие, кроме первого, есть результат какой-либо работы. Кружки и линии, располагаемые в последовательности, отражающей их взаимную связь, представляют собой сетевой график (см. рис. 2).

Важнейшим элементом графика является «критический путь». Он представляет собой цепь событий и связывающих их работ от исходного до завершающего, требу-

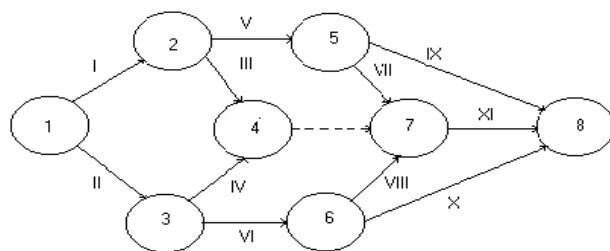


Рис.2 Сетевой график работы по составлению отчета кассира

ющего наибольшего времени для ее выполнения в сравнении с другими смежными цепями событий. В связи с тем, что критический путь определяет продолжительность учетного процесса в целом, необходимо принимать меры по сокращению длительности выполнения работ, лежащих на критическом пути, и к завершению всего комплекса работ в более ранние сроки.

Методика составления сетевого графика является весьма сложным процессом, поэтому рассмотрение сложных вопросов сетевого планирования учетных работ рассмотрим на примере методики составления сетевого графика по составлению отчета кассира.

В нашем эксперименте процесс составления отчета кассира охватывает 8 видов учетных работ. Последовательность их выполнения следующая:

- работа I и II не имеет предшествующих работ;
- работам III и IV предшествует работа I и II;
- работе V и VI - работа I и II;
- работе VII и VIII - работа V и VI;
- работе IX и X - работа V и VI;
- работе XI - работа VII и VIII.

Пунктирной линией на графике показаны дополнительные зависимости, возникающие между отдельными событиями.

График по данным зависимостей, принятых в нашем примере, показан на рисунке 1.

Продолжительности каждого этапа на графике необходимо дать оценку в затра-

тах времени. Длительность соответствующего этапа определяют путем деления общего норматива трудоемкости на число исполнителей. Если отсутствуют рассчитанные плановые затрат времени, то продолжительность устанавливают на основе опыта и конкретной учетной ситуации.

Расчет продолжительности работ по сетевому графику приводится в таблице 1.

На сетевом графике можно выделить четыре основные цепочки работ, каждая из которых отображает путь учетного процесса. Продолжительность их будет различной, причем один или два пути окажется наиболее длинным. Длительность каждой цепи по данным о продолжительности работ определена расчетом, представленным в таблице 2.

Как видно из произведенного расчета, самым продолжительным оказался путь первой и второй цепи (12110 секунды). Эти пути являются критическими, т.е. наиболее напряженными. Длительность остальных путей значительно меньше.

Если полученная длительность критического пути слишком велика, то должны быть приняты меры для сокращения выполнения времени работ, лежащих на критическом пути. Это может быть достигнуто за счет упрощения учетной документации и усовершенствования методологии учета и за счет увеличения числа исполнителей по этим работам.

Сетевые графики удобны для оперативного руководства. С их помощью мож-

Таблица 1

Расчет продолжительности основных путей выполнения работ

Показатели	Виды работ										
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
1. Общая продолжительность всего объема работ, сек.	1898	1898	2010	2010	3900	3900	2412	2412	4800	3000	3900
2. Число исполнителей.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
3. Продолжительность работы (стр.1:стр.2), сек.	1898	1898	2010	2010	3900	3900	2412	2412	4800	3000	3900

Таблица 2

Расчет продолжительности основных путей выполненных работ

Наименование цепи	Наименование работ	Продолжительность работ, час.
1	I, V, VII, XI	1898+3900+2412+3900=12110
2	II, VI, VIII, XI	1898+3900+2412+3900=12110
3	I, V, IX	1898+3900+4800=8700
4	II, VI, X	1898+3900+3000=8798

но изменять последовательность работ, число исполнителей, включать в комплекс работ новые работы по обработке учетной информации.

Однако, эффективное применение таких графиков возможно лишь при наличии исходной нормативной базы, определяющей затраты времени на выполнение операций. Большинство учетных работ поддается такому планированию во времени. Сложнее обстоит дело с логическими процессами в учетной работе, на выполнение которых методика расчета плановых затрат времени еще не разработана. Решение этой проблемы позволит внедрять сетевое планирование всей работы бухгалтерии.

Практика показывает, что при большом числе событий сетевое планирование предполагает использование локальных вычислительных машин для осуществления вспомогательных расчетов. Сетевой график позволяет алгоритмизировать процессы учета и выступает информационной динамической моделью, с помощью которой планируется и контролируется выполнение учетных работ.

Для составления сетевого графика в бухгалтерии можно разрабатывать не только нормативные затраты времени по видам выполняемых работ, но и рассчитывать фактические затраты времени на каждую учетную операцию, установленных путем проведения фотографии рабочего дня учетного персонала.

При этом учетные операции, носящие вспомогательный характер, необходимо объединять с основными. Излишняя детализация операций усложнит составление и применение сетевого графика.

В составляемом перечне учетных операций последние располагаются в определенной последовательности. Эта последовательность соответствует последовательности работ, выполняемых в каждом секторе учета.

Цель составления этого графика состоит в нахождении критического пути с последующей оптимизацией выполняемых работ по времени и исполнителям.

Составлению сетевых графиков предшествует разработка расчетных таблиц по каждому виду работ бухгалтерии (см. табл. 3 и 4)

Для того чтобы график был наглядным, обозримым и хорошо читаемым, события, изображаемые на графике в виде кружков, делят на четыре части (см. рис.3).

Раннее свершение события определяется по следующей методике: из начального события, предшествующего работе, входящей в данное событие, берется раннее начало работы и прибавляется продолжительность работы.

В верхней части указывается номер предшествующего события, в нижней - данного, текущего события, в левой - раннее свершение события (Tp), в правой - позднее его свершение (Tn).

Так для работ по составлению и обработке товарно-денежного отчета 2-7, 3-7, 6-7 раннее (см. табл. 4) свершенное событие составит:

$$Tp\ 2-7 = 128520 + 79380 = 207900$$

$$Tp\ 3-7 = 64260 + 90000 = 154260$$

$$Tp\ 6-7 = 7675560 + 324556 = 7978970$$

Далее из трех рассчитанных значений берется наибольшее, равное в нашем примере 7978970 и записывается в левую часть события 7.

$$Tp\ 7 = 7978970$$

Перед составлением сетевого графика рассчитываются аналогичным образом ранние начала и окончания работ. При этом расчет ведется слева направо от исходного до завершающего события. Позднее свершение работы определяется разностью между значением правой части конечного события и продолжительностью работы. Полученная разность записывается в правую часть начального события. Расчет позднего начала и окончания работ и позднего свершения события ведется от завершающего до исходного.

В нашем примере позднее свершение события 7 будет равно:

$$Tn\ 7 = 8100814 - 121844 = 7978970$$

Работы, лежащие на критическом пути, резервов времени не имеют - у них ранние и поздние начала и окончания работ равнозначны. По данным расчетной таблицы эти работы связаны с обработкой и подготовкой документов.

Работы, лежащие на критическом пути, как и все остальные должны быть выполнены в определенные сроки и как не имеющие никаких резервов времени должны находиться под особым контролем. Работы, лежащие вне критического пути, имеют резервы времени. Различают два вида резервов: полный и частный.

Полный резерв (R) данной работы представляет собой время, в пределах ко-

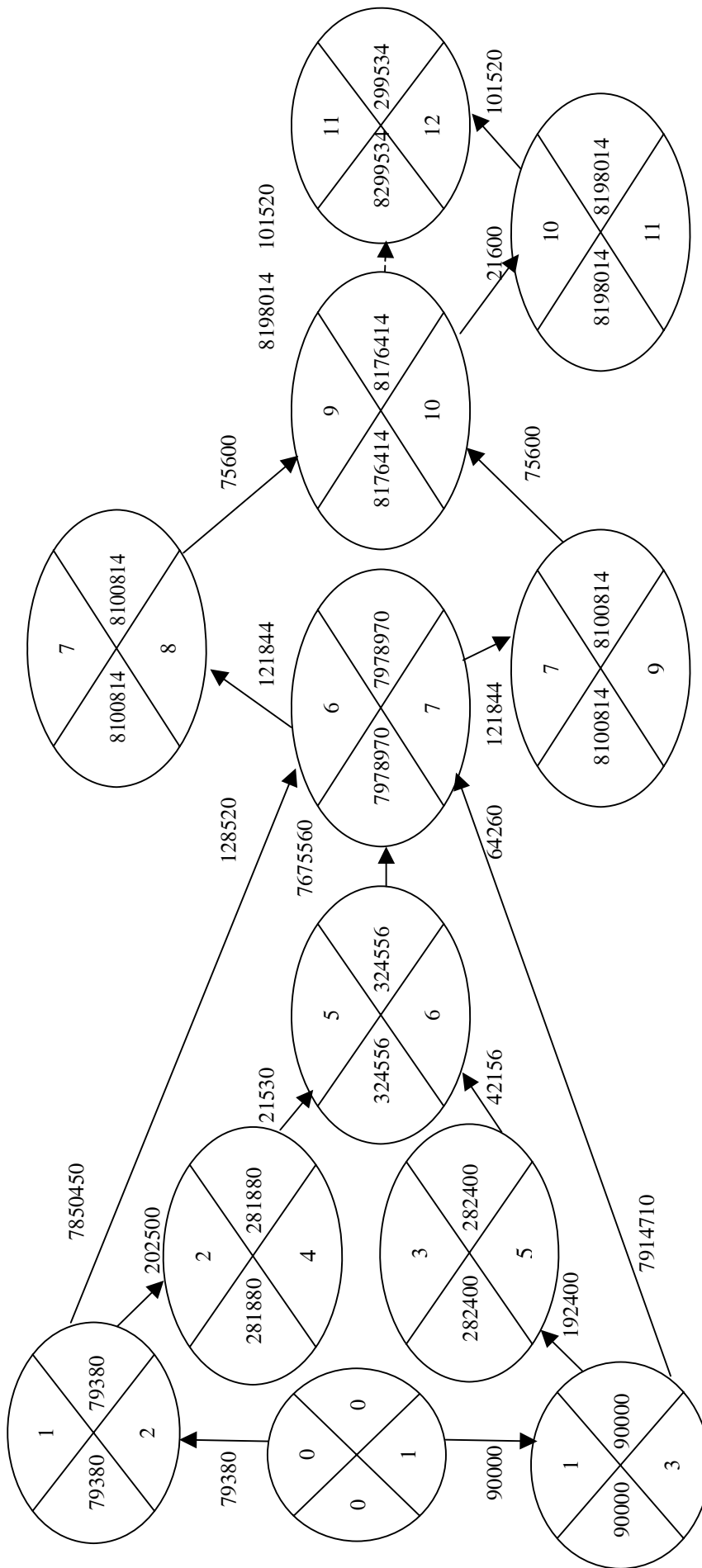


Рис. 3 Сетевой график работы по составлению и обработке товарно-денежного отчета

Расчетная таблица к сетевому графику работы по составлению отчета кассира

№ работы	Наименование работы	Количество предшествующих работ	Код работы	Затраты времени, сек.	Раннее начало, сек.	Раннее окончание, сек.	Позднее начало, сек.	Позднее окончание, сек.	Полный резерв времени, сек	Частный резерв времени, сек.
1	Формирование приходного кассового ордера	-	1-2	1898	0	1898	0	1898	0	0
2	Формирование расходного кассового ордера	-	1-3	1898	0	1898	0	1898	0	0
3	Запись приходного кассового ордера в книгу регистрации	1	2-4	1200	1898	3098	1898	3098	0	0
4	Запись расходного кассового ордера в книгу регистрации	1	3-4	750	1898	2648	2348	3098	450	0
5	Печать приходного кассового ордера	1	2-5	3900	1898	5798	1898	5798	0	0
6	Печать расходного кассового ордера	1	3-6	3900	1898	5798	1898	5798	0	0
7	Запись приходного кассового ордера в кассовую книгу	1	5-7	2412	5798	8210	5798	8210	0	0
8	Запись расходного кассового ордера в кассовую книгу	1	6-7	2412	5798	8210	5798	8210	0	0
9	Формирование отчета кассира по приходу	1	5-8	4800	5798	10598	7310	12110	1512	1512
10	Формирование отчета кассира по расходу	1	6-8	3000	5798	8798	9110	12110	3312	3312
11	Обработка информации, сверка Кассовой книги с отчетом кассира	2	7-8	3900	8210	12110	8210	12110	0	0

того можно увеличить продолжительность работы без изменения критического пути. Этот резерв равен времени, определяемому как разность между поздним и ранним сроками окончания (или начала) данной работы. Частный резерв (r) есть время увеличения продолжительности работы без изменения срока раннего начала последующей работы. Он определяется как разность между ранним началом последующей работы и ранним окончанием данной работы. Сетевые графики, разрабатываемые для каждого отдела бухгалтерии или вида ра-

бот, содержат работы и затраты времени на их выполнение.

Определение работ, находящихся на критическом пути их выполнения, позволяет на основании затрат времени установить примерное число исполнителей на каждой учетной операции. На приведенном ниже графике выделены отдельные пути.

Составленные графики можно оптимизировать. Эта оптимизация должна быть направлена на сокращение общего срока составления отчетов за счет работ, имеющих резервы времени. При этом число счет-

Таблица 4

Расчетная таблица к сетевому графику по составлению и обработке товарно-денежного отчета

№ работы	Наименование работы	Количество предшествующих работ	Код работы	Затраты времени, сек.	Ранее начало, сек.	Ранее окончание, сек.	Позднее начало, сек.	Позднее окончание, сек.	Полный резерв времени, сек	Частный резерв времени, сек.
1	Поиск первичного документа по приходу	-	1-2	79380	0	79380	0	79380	0	0
2	Составление первичного документа по расходу	-	1-3	90000	0	90000	0	90000	0	0
3	Первичные документы по приходу проверены и сверены с книгой регистрации	1	2-4	202500	79380	281880	79380	281880	0	0
4	Первичные документы по расходу проверены и подготовлены к регистрации в книге регистрации	1	3-5	192400	90000	282400	90000	282400	0	0
5	Подсчет итога книги регистрации	1	4-6	21530	281880	303410	303026	324556	21146	21146
6	Первичные документы по расходу записаны и подведен итог книги регистрации по расходу	1	5-6	42156	282400	324556	28400	324556	0	0
7	Запись первичного документа по приходу в товарно-денежный отчет	1	2-7	128520	79380	207900	7850450	7978970	7771070	7771070
8	Запись первичного документа по расходу в товарно-денежный отчет	1	3-7	64260	90000	154260	7914710	7978970	7824710	7824710
9	Обработка информации и сверка итогов книги регистрации с итогом товарно-денежного отчета	1	6-7	7675560	324556	7978970	324556	7978970	0	0
10	Разноска по счетам товарно-денежного отчета первого экземпляра в журнале К-3	3	7-8	121844	7978970	8100814	7978970	8100814	0	0
11	Разноска по счетам товарно-денежного отчета во втором экземпляре журнала К-3	3	7-9	121844	7978970	8100814	7978970	8100814	0	0
12	Обработка информации и подсчет итога в первом экземпляре журнала К-3	1	8-10	75600	8100814	8176416	8100814	8176416	0	0
13	Обработка информации и подсчет итога во втором журнале К-3	1	9-10	75600	8100814	8176416	8100814	8176414	0	0
14	Обработка информации и составление сводного журнала К-3 товарно-денежного отчета магазина.	1	10-11	21600	8176414	8198014	8176414	8198014	0	0
15	Разноска по счетам в сводном журнале К-3 по каждому магазину	1	11-12	101520	8198014	8299534	8198014	8299534	0	0

ных работников уменьшается на работах, лежащих вне критического пути, с расчетом удлинения их продолжительности. Однако такое удлинение не должно превышать имеющегося резерва времени, иначе эти работы могут также стать критическими. В таком случае могут нарушиться сроки обработки документов.

Использование резервов времени позволит переводить высвобождающихся учетных работников с некритических работ на критические. В результате при той же общей численности учетных работников за счет их более рациональной расстановки достигается сокращение срока выполнения общего комплекса работ, возложенных на бухгалтерию. Оптимизация сетевых графиков может производиться не только по числу исполнителей, но и за счет замены ручных работ автоматизированными.

Внедрение сетевых графиков в учетный процесс требует соблюдения определенных предпосылок. Прежде всего, руководители секторов учета и главный бухгалтер должны быть хорошо осведомлены о целях и задачах сетевого планирования, принципах применения его в условиях централизованной бухгалтерий, порядка расчета сетевых графиков, нахождения критических путей. Обеспечивая технологи-

ческую организованность учетного процесса, тесную взаимосвязь структурных подразделений бухгалтерии, применение графиков требует непрерывного роста квалификации и культуры учетных работников, повышения уровня их экономических знаний. Без этого невозможно в условиях функционального разделения труда, по участкам учета маневрировать внутренними кадровыми резервами. Контроль за исполнением сетевых графиков осуществляется на основе ежедневной информации, получаемой с рабочих мест о ходе учетного процесса.

Изложенная система организации учетного процесса оказывает положительное влияние на организацию сбора и доставки первичной информации. Равномерная и слаженная работа в секторах учета и бухгалтерии позволяет полностью ликвидировать сверхурочные работы и работы в выходные дни. При этом повышается оперативность бухгалтерского учета, сокращаются сроки учетной работы и повышается дисциплина труда.

***В.В. Горлов, заведующий
информационно-аналитическим отделом
Института теоретических и прикладных
проблем кооперации, к.э.н., доцент***

УЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ В ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Расходы на продажу относятся к категории расходов, оказывающих прямое влияние на величину прибыли и капитала организации и косвенное влияние - на сумму платежей в бюджет налога на прибыль и налога на имущество.

В организациях потребительской кооперации, осуществляющих многоотраслевую деятельность, расходы на продажу необходимо учитывать отдельно по каждому виду деятельности: оптовая торговля, розничная торговля, общественное питание, закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья и другие.

К расходам на продажу в заготовительных организациях относятся: расходы, связанные с закупкой сельскохозяйственных продуктов и сырья, их переработкой, транспортировкой, хранением, подработкой, подсортировкой, упаковкой и реализацией.

Для усиления контрольных функций финансового учета и для целей управления расходами по продаже необходимо разделение вышеуказанных расходов либо по статьям затрат либо подразделение их по субсчетам при расширении аналитики учета. Конкретный вариант группировки расходов определяется в управленческом учете.

Согласно п. 8 положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина РФ от 06.05.99 № 107н определена группировка расходов по следующим элементам:

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

Необходимо отметить, что эта классификация расходов не учитывает отраслевую особенность организации.

Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. В частности для заготовительных организациях предлагается следующая номенклатура статей расходов:

- транспортные расходы;
- расходы на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;

- расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря;

- амортизация основных средств;

- расходы на топливо, газ, электроэнергию для производственных нужд;

- расходы на ремонт основных средств;

- расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров;

- расходы на рекламу;

- потери товаров и технологические отходы;

- расходы на тару;

- прочие расходы.

Следует заметить, что организациям дано право самостоятельно устанавливать и вводить дополнительно статьи расходов, учитывая специфику работы, экономическую целесообразность, возможность использования учетных данных для принятия управленческих решений, планирования и т.п.

Заготовительные организации могут к счету 44 «Расходы на продажу» открывать соответствующие субсчета: 44/4,1-5-01-012 и т.д.

Первые два знака - название счета;

Третий знак - название субсчета;

Четвертый знак - элемент затрат (материальные затраты, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизация);

Пятый и шестой знак - вид расходов по номенклатуре статей.

Рабочий план счетов не ограничивает количество аналитических счетов.

Для одних организаций достаточно одна - двухуровневая аналитика синтетических и аналитических счетов, а для других трехуровневая и более аналитика.

В учетной политике заготовительной организации возможны два варианта учета расходов на продажу:

- расходы, связанные с закупками сельхозпродукции (хранением, сортировкой, подработкой и др.) учитываются обособленно от расходов, связанных с продажей сельхозпродукции. В этом случае они включаются в себестоимость товаров и отражаются на счет 41 «Товары», субсчет

«Сельхозпродукты, сырье и тара на заготовительных предприятиях», а остальные расходы списываются на счет 90 «Продажи», субсчет «Себестоимость продаж»;

- расходы, распределяются между остатком и товаром реализованными.

Все расходы в заготовительных организациях на продажу можно подразделить на две основные группы: 1 группа - расходы, связанные с закупкой сельхозпродуктов и предпродажной подготовкой, 2 группа - расходы, связанные непосредственно с реализацией продукции.

Значительную часть в первой группе расходов составляют транспортно - заготовительные расходы.

К транспортно - заготовительным расходам, связанным с приобретением товаров - заготовок относятся:

- расходы по транспортировке и хранению товаров;

- расходы по таре;

- прочие расходы, связанные с приобретением сельхозпродукции и сырья.

Транспортно-заготовительные расходы, связанные с приобретением сельхозпродукции могут быть учтены двумя способами:

- транспортно-заготовительные расходы включаются в покупную стоимость товара и отражаются на счете 41 «Товары»;

- транспортно-заготовительные расходы учитываются на отдельных субсчетах счета 44 «Расходы на продажу».

Порядок учета транспортно-заготовительных расходов следует зафиксировать в учетной политике для целей бухгалтерского учета и в учетной политике для целей налогообложения.

Если транспортно-заготовительные расходы учитываются на счете 41 «Товары», то они включаются в фактическую себестоимость приобретенных сельхозпродуктов и сырья, а если они учитываются на счете 44 «Расходы на продажу», то - в конце месяца распределяются между непроданным остатком сельхозпродукции на конец месяца и проданной сельхозпродукцией и списываются на счет 90 субсчет себестоимость в составе себестоимости реализованных сельхозпродуктов и сырья.

Если организация выбирает второй вариант учета транспортных расходов, то необходимо помнить, что для целей налогообложения транспортные расходы учитываются в общей сумме расходов на прода-

жу в текущем отчетном периоде пропорционально стоимости реализованной в данном периоде сельхозпродукции.

Иначе обстоит ситуация с распределением транспортно - заготовительных расходов в налоговом учете.

В налоговом учете расходы организации подразделяют на прямые и косвенные (ст. 320 НК РФ). К прямым относятся транспортные расходы, если они не включены в цену приобретения товаров заготовок по условиям договора. Все остальные расходы текущего месяца признаются косвенными и уменьшают доходы от продажи в полном объеме.

Сумма транспортных расходов, которые можно учесть при налогообложении прибыли за текущий месяц, рассчитывают так:

Сумма транспортных расходов, относящихся к остатку товаров на начало месяца

+

Сумма транспортных расходов, понесенных организацией в текущем месяце

-

Сумма транспортных расходов, относящихся к остатку на конец месяца

=

Сумма транспортных расходов, подлежащих списанию

Средний процент транспортных расходов, относящихся к остатку товаров на конец месяца, рассчитывается так (ст. 320 НК РФ)

Сумма транспортных расходов, относящаяся к остатку товаров на начало месяца + сумма транспортных расходов, понесенных организацией в текущем месяце

/

Стоимость товаров, реализованных в текущем месяце + остаток товаров на конец месяца

*

100

=

Средний процент транспортных расходов

Сумма транспортных расходов, относящихся к остатку товаров на конец месяца, определяется так:

Остаток товара на конец месяца
*
Средний процент транспортных расходов
=
Сумма транспортных расходов, относящихся к остатку товаров на конец месяца

Таким образом, чтобы избежать лишней работы и одновременно выполнить требования и бухгалтерского, и налогового учета, транспортные расходы, связанные с доставкой товаров до склада, нужно спи-

сывать по итогам месяца в уменьшение выручки от продаж в порядке, предусмотренном в статье 320 НК РФ, а остальные расходы на продажу - в полном объеме.

Порядок списания расходов на продажу организации должны зафиксировать в учетной политике и в учетной политики для целей налогообложения.

В бухгалтерском учете списание расходов на продажу отражается при помощи проводки:

Дебет 90-2 Кредит 44

- списаны расходы на продажу.

Правильность составления такого расчета в бухгалтерском учете имеет немаловажное значение для формирования финансового результата и исчисления налога на имущество.

Р.Т. Челобеева, к.э.н.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Введение с 1 января 2003 года упрощенной системы налогообложения (УСН) для субъектов малого бизнеса явилось важным шагом налоговой реформы, проводимой в России. Переход хозяйствующих субъектов на УСН должен способствовать снижению налогового бремени и как следствие, развитию малого бизнеса, появлению новых рабочих мест, повышению эффективности коммерческой деятельности и уровня оплаты труда.

Следует отметить, что упрощенная система налогообложения не является отдельным видом налога, а представляет собой лишь специальный налоговый режим, который предполагает особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, и которым в том числе может быть предусмотрена замена совокупности налогов и сборов одним налогом.

В частности, данный налоговый режим позволяет организациям, соответствующим критериям, определенным в ст. 346.12 и 346.13 НК РФ и имеющим право на его применение (численность работников до 100 человек; оборот до 15 млн. рублей; остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не более 100 млн. руб.; доля непосредственного участия других организаций в уставном капитале не превышает 50% и др.), вместо нескольких налогов (налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость, налога с продаж, налога на имущество организаций и единого социального налога) уплачивать единый налог.

Организации, перешедшие на УСН, определяют объект налогообложения по своему выбору. Объектом налогообложения могут быть доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов (с 2005 г. объектом налогообложения могут быть только доходы, уменьшенные на величину расходов). Изменение выбранного объекта налогообложения невозможно в течение всего срока применения УСН.

Налоговая база и порядок ее исчисления установлены в зависимости от выбранного объекта налогообложения.

Для организаций, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы, налоговой базой признается денежное выражение этих доходов.

Если же в качестве объекта налогообложения организация выбрала доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговой базой признается денежное выражение этих доходов, уменьшенных на величину расходов.

Для такого объекта налогообложения как доходы установлены два вида вычетов, уменьшающих сумму единого налога: страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и уплачиваемые за свой счет работникам суммы пособий по временной нетрудоспособности.

Уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, осуществляют в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Сумма пособия по временной нетрудоспособности рассчитывается в общеустановленном порядке. Часть причитающегося работнику пособия по временной нетрудоспособности в размере, не превышающем 1 МРОТ, выплачивается за счет средств ФСС РФ, а оставшаяся часть погашается за счет средств работодателя и включается в состав расходов при расчете налоговой базы по единому налогу.

Для всех плательщиков единого налога, работающих по УСН, датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод).

Расходы учитываются только теми налогоплательщиками, которые в качестве объекта налогообложения выбрали доходы, уменьшенные на величину расходов.

Расходами признаются обоснованные (экономически оправданные) и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. По общему правилу расходами признаются затраты

после их фактической оплаты в порядке установленном ст. 26.2 НК РФ.

Расходы на основные средства и нематериальные активы учитываются по правилам главы 26.2 НК РФ также после их фактической оплаты. Перечень расходов, принимаемых для целей исчисления налоговой базы по единому налогу при упрощенной системе налогообложения и приведенный в ст. 346.16 НК РФ, является закрытым и не охватывает всех расходов организации. Это обуславливает необходимость их обособленного учета.

Доходы облагаются единым налогом по ставке 6%; доходы, уменьшенные на величину расходов - по ставке 15 % (но не менее суммы минимального налога - 1% от доходов).

Налоговым периодом по данному налогу является календарный год, а отчетными периодами - 1 квартал, полугодие и 9 месяцев календарного года. Уплата единого налога осуществляется по итогам отчетного периода (ежеквартально) не позднее: 25 апреля, 25 июля, 25 октября. По итогам налогового периода - не позднее 31 марта. Минимальный налог уплачивается исключительно по итогам налогового периода - не позднее 31 марта.

По истечении налогового (отчетного) периода организации представляют в налоговые органы налоговые декларации по форме, утвержденной МНС России. Сроки подачи декларации совпадают со сроками уплаты единого налога.

Согласно п. 3 ст. 3 Федерального закона от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета всех объектов хозяйственной деятельности, но в тоже время, следует иметь в виду, что организации, перешедшие на УСН, обязаны вести:

- бухгалтерский учет основных средств и нематериальных активов;
- налоговый учет на основе Книги учета доходов и расходов;
- учет показателей по прочим налогам, сборам и взносам, учет показателей по налогам, исчисленным в качестве налоговых агентов;
- учет кассовых операций, расчетов по оплате труда и прочим выплатам в пользу работников, по налогу на доходы физических лиц платежам на пенсионное обеспечение.

Организации, перешедшие с общепринятой системы налогообложения на УСН, как и до перехода, могут продолжать вести бухгалтерский учет по правилам, установленным законодательством РФ о бухгалтерском учете.

Отказ от ведения бухгалтерского учета в организациях применяющих УСН, на наш взгляд, не является оправданным, так как в деятельности организации, как правило, ничего не меняется: организация по-прежнему совершает различные сделки и ведет расчеты с контрагентами, персоналом, бюджетом и т.д. Для управления хозяйственными процессами, происходящими в организации, управленческому персоналу необходима информация, формируемая в системе бухгалтерского учета (о состоянии товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, себестоимости приобретенных и реализованных материально-производственных запасов, о всех понесенных расходах и полученных доходах организации как признаваемых так и не признаваемых для целей налогообложения, финансовых результатах и т.п.).

Основным учетным регистром при УСН является Книга учета доходов и расходов, которая может вестись как на бумажном носителе, так и в электронном виде. При ведении книги в электронном виде она должна быть выведена на бумажный носитель. Книга должна быть прошнурована и пронумерована с указанием на последней странице количества страниц, которое подтверждается подписями руководителя и главного бухгалтера организации, а также заверяется подписью должностного лица налогового органа и скрепляется печатью до начала налогового периода. Количество страниц в Книге, формируемой в электронном виде, заверяется подписью должностного лица налогового органа и печатью налогового органа после ее вывода на печать по окончании налогового периода.

В Книге учета доходов и расходов организации, применяющие УСН, в хронологической последовательности на основе первичных документов должны отражать все хозяйственные операции за отчетный (налоговый) период. Доходы и расходы в ней отражаются по мере их признания для целей налогообложения.

Таким образом, для правильного определения налоговой базы плательщику

единого налога необходимо обеспечить как минимум:

- раздельный учет доходов, подлежащих и не подлежащих налогообложению;

- обособленный учет расходов, признаваемых для целей налогообложения от остальных расходов и отражения (в случае выбора в качестве объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов»);

- контроль оплаты доходов и расходов, учитываемых для целей налогообложения (доходы и расходы признаются только кассовым методом);

- бухгалтерский и налоговый учет основных средств и нематериальных активов, в том числе основных средств, приобретенных до перехода на УСН.

Как показывает практика, количество хозяйственных операций даже на малом предприятии может быть значительным (например, в розничной торговле за месяц может совершаться от 1000 до 5000 операций). В такой ситуации ведение бухгалтерского и налогового учета при переходе на УСН без использования компьютеров и специальных программных средств, представляет собой довольно трудоемкий и обременительный процесс.

Учитывая проблемы и потребности организаций, перешедших на УСН, фирма «1С» разработала специальную конфигурацию «Упрощенная система налогообложения», в которой поддерживается все функции бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, предусмотренные действующим законодательством для этой категории хозяйствующих субъектов.

Данная конфигурация является универсальной и может применяться как при объекте налогообложения «доходы» так и «доходы, уменьшенные на величину расходов».

В конфигурации регистрируются отдельные факты хозяйственной деятельности, которые автоматически отражаются и в бухгалтерском, и в налоговом учете.

Одним из достоинств данной конфигурации является то что при построении системы учета в условиях применения УСН сохранены те же принципы бухгалтерского учета, что и при общем режиме налогообложения, т.е. используется план счетов, базирующийся на плане счетов, утвержденном приказом Минфина России от 31.10.2000 г. № 94 н.; доходы и расходы

отражаются с помощью двойной записи методом начисления.

В плане счетов сохранены номера и наименования синтетических субсчетов первого уровня, что способствует преемственности систем учета как при переходе на УСН с общего режима налогообложения, так и при возможном возврате на общий режим налогообложения.

Вместе с тем, из Плана счетов исключены многие субсчета первого уровня, в том числе и субсчета, необходимые для ведения учета расчетов по отдельным видам налогов в переходный период организациям, перешедшим с общего налогового режима на УСН.

В связи с этим, для корректного переноса из конфигурации «Бухгалтерский учет» в конфигурацию «Упрощенная система налогообложения» переходящих остатков по соответствующим субсчетам расчетов по налогам и сборам, по состоянию на 31 декабря 2002 года в план счетов пользователям пришлось внести соответствующие изменения. Такие изменения пользователи должны будут вносить после каждого обновления конфигурации, что в свою очередь создает определенные неудобства.

Для учета доходов и расходов организации предусмотрен единый счет 90 «Доходы и расходы». При этом доходы и расходы, участвующие в формировании налоговой базы учитываются обособленно на соответствующих субсчетах. Отслеживание оплаты отдельных видов доходов и расходов для целей налогообложения в программе осуществляется автоматически. Оно базируется на анализе кредиторской задолженности на специальных субсчетах, открытых к счетам 60, 71, 76, и предназначенных для обобщения информации о расчетах по расходам, признаваемым для целей налогообложения, а также отдельных счетах по учету расчетов (66, 67, 68, 70 и др.).

Для обобщения информации о доходах и расходах, участвующих в формировании налоговой базы по единому за отчетный (налоговый) период, предназначены вспомогательные забалансовые счета Н01 «Доходы» и Н02 «Расходы, признаваемые для целей налогообложения» соответственно.

При этом записи на счетах Н01 и Н02 программа производит автоматически при проведении документов, с помощью кото-

рых в системе бухгалтерского учета производится регистрация совершаемых хозяйственных операций.

Также в автоматическом режиме в конфигурации производится формирование Книги учета доходов и расходов и заполнение Налоговой декларации по единому налогу по формам, утвержденным приказами МНС России от 28.10.2002 № БГ-3-22/606 и от 12.11.2002 № БГ-3-22/647 соответственно.

Расходы на приобретение основных средств учитываются обособленно от прочих расходов, поскольку в Книге учета доходов и расходов информация о них приводится в отдельном разделе II. При этом такие расходы принимаются в особом порядке, который зависит от того, были ли основные средства приобретены до или после перехода на упрощенную систему налогообложения.

Расходы на приобретение объектов основных средств (состав их определяется по правилам бухгалтерского учета), право собственности на которые перешло к налогоплательщику в период применения УСН, признаются для целей исчисления единого налога в момент ввода в эксплуатацию и отражаются в налоговом учете (в Книге учета доходов и расходов) в последний день отчетного (налогового) периода при условии их фактической оплаты.

Если же в течение трех лет с момента приобретения объектов основных средств (в отношении основных средств со сроком полезного использования свыше 15 лет - до истечения 10 лет с момента их приобретения) соответствующий объект основных средств реализуется (передается) другому лицу, то налогоплательщик обязан пересчитать налоговую базу за весь период пользования такими основными средствами с момента их приобретения до даты продажи (передачи) с учетом положений главы 25 НК РФ и уплатить дополнительную сумму налога и пени.

Это означает, что налоговая база за тот период, когда объект основных средств был приобретен, оплачен и введен в эксплуатацию, должна быть увеличена на сумму расходов на приобретение соответствующего объекта основных средств. В результате этого возникнет недоимка по единому налогу за отчетный (налоговый) период, в котором расходы по объекту основных средств были приняты в уменьшение доходов.

Налоговая база за все последующие периоды до момента продажи (передачи) объекта основных средств должна быть уменьшена на сумму амортизации по данному объекту основных средств, исчисленную в соответствии со ст. 259 НК РФ. В результате этого возникнет переплата по единому налогу за соответствующие отчетные (налоговые) периоды. Эти суммы могут быть зачтены в счет погашения недоимки по единому налогу за период, в котором расходы по объекту основных средств были приняты в уменьшение доходов.

Расходы на приобретение объектов основных средств, право собственности на которые перешло к налогоплательщику до перехода на упрощенную систему, принимаются для целей налогообложения единым налогом в размере равном, остаточной стоимости данных основных средств на момент перехода на УСНО. Но в уменьшение доходов данные расходы принимаются не сразу, а в течение 1-10 лет (в зависимости от срока полезного использования (СПИ) соответствующего объекта основных средств, который определяется в соответствии со ст. 258 НК РФ).

По основным средствам сроком полезного использования до 3 лет остаточная стоимость включается в расходы на их приобретение в течение первого года применения УСН; по основным средствам сроком полезного использования от 3 до 15 лет - в течение первого года применения УСН списывается 50 % остаточной стоимости, в течение второго и третьего года соответственно 30% и 20%. При этом необходимо иметь в виду, что в течение налогового периода расходы принимаются по отчетным периодам равными долями (поквартально).

По основным средствам сроком полезного использования свыше 15 лет их остаточная стоимость включается в расходы на их приобретение равными долями в течение 10 лет применения УСН.

В конфигурации «Упрощенная система налогообложения» начисление амортизации по основным средствам для целей бухгалтерского учета и расчет расходов на приобретение основных средств, принимаемых к налоговому учету, являются регламентными операциями и выполняются в конце каждого месяца с помощью документа «Закрытие месяца». Одним из недостатков данной конфигурации является отсут-

ствие специального документа для расчета расходов на приобретение основных средств, право собственности на которые перешло к налогоплательщику до перехода на УСН.

Учитывая особый порядок признания расходов по таким основным средствам для целей налогообложения, а также то факт, что у организаций, перешедших на УСН, в наличии таких основных средств может быть достаточно большой перечень, было бы целесообразно включить в конфигурацию отдельный документ, позволяющий осуществлять такие расчеты в автоматическом режиме. На наш взгляд, это позволило бы значительно сократить объем ручной работы бухгалтера и исключить возможные неточности при составлении данного расчета.

В отличие от основных средств НК РФ не предусматривает особого порядка признания расходов по приобретенным нематериальным активам. Таким образом, при формировании налоговой базы по единому налогу расходы по приобретенным нематериальным активам должны учитываться в об-

щеустановленном порядке, т.е. по мере их оплаты и принятия на учет.

Расходы на приобретение покупных товаров учитываются в момент их продажи этих товаров. Стоимость проданных товаров определяется одним из следующих методов:¹ ФИФО, ЛИФО, по средней себестоимости или по стоимости единицы товаров. При этом следует иметь в виду, что в книге учета доходов и расходов стоимость приобретенных и оплаченных товаров отражается только после их продажи. Если же реализуются еще не оплаченные поставщикам товары, то запись в Книге учета доходов и расходов осуществляется в момент их оплаты.

Для автоматизации учета операций по продаже товаров в конфигурации «Упрощенная система налогообложения» предусмотрен документ «Реализация», который предназначен в основном для отражения оптовых операций по продаже готовой продукции, товаров, услуг, а также по отгрузке материалов на сторону, и который абсолютно не приспособлен для учета розничной продажи товаров. В то время как уп-

Кассовый метод:		
Налогооблагаемая база 59400 руб.		
Доходы 105000 руб.	-	Расходы 45600 руб.
Выручка 105000 руб.		Себестоимость оплаченных товаров в текущем месяце 30000 руб.
		Выплачена зарплата за предыдущий месяц 8700 руб.
		Перечислены взносы в ПФ РФ за предыдущий месяц 1400 руб.
		Перечислена арендная плата за текущий месяц 5000 руб.
		Оплачены канцелярские расходы текущего месяца 500 руб.
Расчет суммы единого налога в зависимости от выбранного объекта налогообложения		
Единый налог – 15 % (доходы – расходы)		8910 руб.
Единый налог - 6 % с дохода		6300 руб.
Минимальный единый налог 1% с дохода		1050 руб.
Метод начисления:		
Налогооблагаемая база 18100 руб.		
Доходы 105000 руб.	-	Расходы 86900 руб.
Выручка 105000 руб.		Себестоимость оплаченных товаров в текущем месяце 70000 руб.
		Начисленная заработная плата 10000 руб.
		Начисленные взносы в ПФ РФ за текущий месяц 1400 руб.
		Начисленная арендная плата за текущий месяц 5000 руб.
		Оплаченные канцелярские расходы текущего месяца 500 руб.
Расчет суммы единого налога в зависимости от выбранного объекта налогообложения		
Единый налог – 15 % (доходы – расходы)		2715 руб.
Единый налог - 6 % с дохода		6300 руб.
Минимальный единый налог 1% с дохода		1050 руб.

Рис. 1. Расчет единого налога при различных методах учета доходов и расходов.

рошенная система в большей степени рассчитана на розничную торговлю. Таким образом, для учета розничной продажи товаров следует предусмотреть специальный документ, который бы позволял осуществлять списание проданных товаров с использованием различных методов оценки, предусмотренных как для целей бухгалтерского, так и налогового учета.

На конкретном примере (см. рис. 1) нами были проанализированы налоговые последствия для налогоплательщиков при использовании различных вариантов исчисления налогооблагаемой базы по единому налогу (при кассовом методе учета доходов и расходов, применяемом для налогового учета и при методе начисления, применяемом для целей бухгалтерского учета).

Пример. В розничной торговой организации на начало отчетного периода остаток товаров по ценам закупки у поставщиков составляет 900000 руб., в том числе оплаченные товары 30000 руб. За отчетный период: приобретены товары по ценам закупки у поставщиков на сумму 150000 руб., в том числе оплаченные товары 80000 руб.; выручка от продажи товаров составила 105000 руб.; себестоимость проданных товаров 70000 руб. (в том числе себестоимость оплаченных товаров - 30000 руб.).

Оплачены расходы на продажу за предыдущий отчетный период 10100 руб.

(10000 (зарплата) - 1300 руб. (НДФЛ) + 1400 (пенсионный фонд)).

Начислены, но не оплачены расходы за текущий отчетный период 11400 = (10000 (зарплата) + 1400 (пенсионный фонд). НДФЛ – 1300 руб. (условно вычеты не производились). Начислены и оплачены расходы за текущий отчетный период 5500 руб. (5000 (аренда) + 500 (канцтовары)).

Проведенный анализ показал, что при использовании кассового метода учета доходов и расходов, предположение об облегчении налогового бремени для субъектов малого бизнеса является весьма призрачным, так как определенный эффект достигается лишь при полной оплате всех расходов, что практически невозможно, так как малые предприятия, как правило, испытывают постоянную нехватку оборотных средств, а получить необходимые кредиты не представляется возможным.

По нашему мнению, для достижения предполагаемого эффекта, было целесообразным предоставить субъектам малого предпринимательства самостоятельно выбирать метод учета доходов и расходов (начисления или кассовый) в зависимости от условий их функционирования в рыночной экономике.

Л. А. Крятова, к.э.н.

¹ См. подп. 3 п. 1 ст. 268 НК РФ.

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ

Контроллинг – современная технология менеджмента, наиболее эффективный инструмент европейской теории управления. Одной из его основных задач является создание общей информационной системы управления предприятием, ориентированной на достижение поставленных целей.

Контроллинг призван решить следующие вопросы:

- отражение поставленных целей в системе показателей;

- планирование деятельности предприятия и определение плановых (целевых) значений финансовых и не финансовых показателей;

- регулярный контроль (измерение) фактических значений показателей на основе организации оперативного, бухгалтерского и налогового учета;

- анализ и выявление причин отклонений фактических значений показателей от плановых данных;

- принятие на этой основе управленческих решений для минимизации отклонений.

С целью решения поставленных вопросов необходимо грамотно организовать:

- сбор, обобщение, формализацию и консолидацию данных управленческого учета;

- информационную поддержку процесса бюджетирования;

- информационную поддержку принятия управленческих решений.

Сбор информации осуществляется путем построения данных управленческого учета, включенных в систему бухгалтерского учета, и детализированных на уровне функциональных подразделений. Например:

- контроллинг в сфере «Снабжение» должен включать:

- внутрифирменную отчетность сферы «Снабжение» (отчет о закупках, отчет о запасах сырья и материалов, отчет о движении сырья и материалов, отчет о кредиторской задолженности), ABC-анализ в сфере «Снабжение»;

- контроллинг в сфере «Производство» включает:

- внутрифирменная отчетность сферы «Производство» (отчет о незавершенном производстве, отчет о запасах готовой продукции, отчет о движении запасов готовой продукции);

- контроллинг в сфере «Маркетинг/Сбыт» включает:

- внутрифирменную отчетность сферы «Маркетинг/Сбыт» (отчет о продажах, отчет о поступлении денежных средств, отчет о дебиторской задолженности);

- ABC-анализ в сфере «Маркетинг/Сбыт».

Информационной основой контроллинга является система показателей управленческого учета, ориентированная на потребности руководства конкретного предприятия. Управленческий учет не ограничен в выборе методов и правил. Он разрабатывается самим предприятием и в интересах предприятия.

Однако при организации управленческого учета предъявляются определенные требования к каждому функциональному подразделению:

- создание системы показателей деятельности предприятия, которая отвечает требованиям руководства и нацелена на достижение прогнозируемых целей;

- детализация управленческих показателей по произвольным измерениям, многомерный анализ показателей;

- прогнозирование и учет как финансовых, так и произвольных нефинансовых показателей;

- связывание различных показателей деятельности предприятия с внешними факторами, управленческими действиями и мероприятиями;

- организация учета по центрам ответственности;

- организация документооборота по составлению планов и прогнозов, учету фактических значений показателей;

- разработка и введение документов бухгалтерского и оперативного учета с целью их приведения к формам управленческого учета;

- различные методики анализа и контроля показателей деятельности, методы ранжирования показателей и структурного анализа.

Осуществляя ведение управленческого учета можно подойти к формированию планов и бюджетов, учету фактических результатов, анализу отклонений и принятию управленческих решений на основании накопленной в системе информации.

Абсолютная открытость системы позволяет внедрить ее, не разрушая сложившуюся на предприятии практику учета. Развитые средства доступа к данным позволят получить любую информацию, накопленную в системах бухгалтерского и оперативного учета, формировать целостную картину состояния предприятия.

Бюджетирование - весьма востребованный в современных российских компаниях механизм планирования и контроля исполнения принятых планов. Контроллинг дает возможность эффективно реализовать процесс бюджетирования:

- создать необходимый набор бюджетных статей;

- организовать документооборот по составлению бюджетов и учету фактических результатов;

- распределить ответственность за составление и исполнение бюджета между различными подразделениями предприятия;

- сформировать функциональные бюджеты подразделений;

- разработать нормы затрат;

- составить бюджет с учетом определенных зависимостей между различными статьями и документами;

- анализировать возникающие отклонения и их причины;

- формировать консолидированные финансовые бюджеты.

Все перечисленное для работников бухгалтерской службы не является новым и неизвестным, а рациональное сочетание организации бухгалтерского учета и контроллинга, позволит добиться ощутимых результатов.

Разработав гибкий механизм финансовых отчетов, тесно интегрированных с информацией управленческого учета, можно значительно сократить затраты времени и повысить производительность работы бухгалтерской службы. При помощи финансовых отчетов можно рассчитать все необходимые финансовые показатели, (такие как прибыль, ликвидность, платежеспособность и т.д.), а также выполнить структурный анализ финансовых данных.

В.В. Чувикова, доцент кафедры бухгалтерского учета, к.э.н.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЕДИНОГО СОЦИАЛЬНОГО НАЛОГА

Развитие системы социальной защиты в РФ ранее было направлено, главным образом, на смягчение негативных социально-экономических последствий экономического спада, высокой инфляции и безработицы. Сложившаяся в России система социальной помощи была похожа на решето, с помощью которого государство пыталось переносить воду от богатых к бедным. Финансирование социальной сферы было ориентировано настолько нерационально, что значительная часть ресурсов терялась по дороге, так и не достигая людей, которые действительно нуждались в социальной помощи.

Проблема правового статуса отчислений в государственные социальные внебюджетные фонды, их независимое существование от налоговой системы приводили к неэффективному расходованию государственных средств, дублированию функций разных органов и дополнительным сложностям в выполнении требований налогового законодательства.

Для предотвращения развала системы социальной защиты необходимо было обеспечить условия для ее длительного, устойчивого функционирования при крайне ограниченных финансовых возможностях государства.

Отчасти решением этих проблем является введение в действие с 01.01.2001 г. единого социального налога, цель которого упростить процедуру сбора средств, механизм начисления страховых взносов, сделать единообразной налоговую базу, сократить отчетность, ввести единый порядок применения финансовых санкций и сократить количество проверок налогоплательщиков. Введение ЕСН вместо страховых платежей - это комплекс мер, цель которых ослабить налоговое давление на фонд оплаты труда, что в свою очередь связано с установлением регрессивной шкалы налогообложения по данному налогу.

С 01.01.2002 г. единственным из условий применения регрессии является минимальная величина налоговой базы в среднем на одно физическое лицо, накопленная с начала года и деленная на количе-

ство месяцев истекших в текущем налоговом периоде, которая составляет 2500 руб.

Следует обратить внимание на то, что при расчете величины налоговой базы в среднем на одного работника у налогоплательщиков с численностью работников свыше 30 человек не учитываются выплаты в пользу 10 % работников, имеющих наибольшее по размеру доходы, а у налогоплательщиков с численностью работников до 30 человек (включительно) - выплаты в пользу 30% работников, имеющих наибольшие по размеру доходы. Рассчитывая выплаты на 1 работника нужно исходить из средней численности работников, которая определяется в Инструкции по заполнению организациями сведений о численности работников и использование рабочего времени в формах Федерального государственного статистического наблюдения, утвержденной постановлением Госкомстата России от 07.12.1998 № 121.

Рассмотрим условный пример: Средняя численность сотрудников ЗАО «Тренд» в апреле 2002 года составила 15 человек. Их заработная плата за этот период такова:

Количество человек	Январь	Февраль	Март
1	30000	40000	35000
4	10000	8000	6000
4	4000	3000	2500
6	3000	2500	2000
Итого зарплата за месяц всех работников:	104000	99000	81000

Общая сумма заработной платы за январь равна 104000 руб. (1 чел x 30 000 руб. + 4 чел. x 10000 руб. + 4 чел. x 4000 руб. + 6 чел. x 3000 руб.).

В соответствии с пунктом 2 статьи 241 Налогового кодекса РФ из общей суммы выплат исключается заработная плата 30% наиболее высокооплачиваемых сотрудников, в данном случае это 5 человек. Скорректированная сумма выплат составила 34 000 руб.

(104 000 руб. - 1 чел. x 30 000 руб. + 4 чел. x 10 000 руб.).

Выходит, в январе в среднем одному человеку платили:

34 000 руб.: 10 чел.=3 400 руб.

Эта сумма больше, чем 2 500 руб., следовательно, в январе предприятие имеет право на применение регрессивных ставок.

За февраль работникам выдали 99 000 руб. (1 чел. x 40 000 руб. + 4 чел. x 8 000 руб. + 4 чел. x 3 000 руб. + 6 чел. x 2 500 руб.).

В п. 2 ст. 241 Налогового кодекса РФ указано, как рассчитать, сколько в среднем платят одному работнику за месяц. Для этого надо разделить скорректированную накопленную налоговую базу на число истекших месяцев.

Скорректированная налоговая база за январь-февраль составит 61 000 руб.

((104 000 руб. - (1 чел. x 30 000 руб. + 4 чел. x 10 000 руб.)) + (99 000 руб. - (1 чел. x 40 000 руб. + 4 чел. x 8 000 руб.))).

А средняя заработная плата одного работника равна 3050 руб. (61 000 руб. : 2 мес. : 10 чел.)

3 050 руб. больше, чем 2 500 руб. Значит, ЗАО «Тренд» имеет право на применение регрессивной шкалы и в феврале.

Аналогично рассчитывается величина налоговой базы в среднем на одного работника в марте. В этом месяце работникам было выплачено 8 100 руб. (1 чел. x 35 000 руб. + 4 чел. x 6 000 руб.).

А средняя заработная плата одного работника равна 2 767 руб. (83 000 руб. : 3 мес. : 10 чел.).

В марте у одного из сотрудников ЗАО «Тренд» заработная плата превысила 100 000 руб., так как составила 105 000 руб. (30 000 + 40 000 + 35 000). Поэтому к разнице применяется пониженная ставка, установленная для доходов от 100 000 руб. до 300 000 руб.

Если в каком либо месяце сумма среднемесячных выплат опуститься ниже установленного предела, то организация теряет право на применение регрессивной шкалы, а бухгалтер должен пересчитать налог исходя из максимальных ставок. Причем регрессивной шкалой организация уже не сможет воспользоваться до конца года, даже если выплаты в среднем на одного работника превысят установленный минимум.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации, утвержденным Приказом Минфина России от 31.10.2000 года

№ 94-н, для отражения в бухгалтерском учете единого социального налога предусмотрен счет 69 «Расчеты по социальному страхованию» с открытием субсчетов по соответствующим фондам. Счет 69 предназначен для обобщения информации о расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению и обязательному медицинскому страхованию. К счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» могут быть открыты субсчета:

- 69.1.«Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;

- 69.2.«Расчеты по пенсионному обеспечению».

В разрезе субсчетов:

- 69.2.1.«Расчет с федеральным бюджетом» (базовая часть трудовой пенсии);

- 69.2.2.«Расчеты с пенсионным фондом» (страховая часть трудовой пенсии);

- 69.2.3.«Расчеты с пенсионным фондом» (накопительная часть трудовой пенсии);

- 69.3.«Расчеты по обязательному медицинскому страхованию».

В разрезе субсчетов:

- 69.3.1.«Расчеты по обязательному медицинскому страхованию Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»;

- 69.3.2.«Расчеты по обязательному медицинскому страхованию. Территориальный фонд страхования».

При наличии у организации расчетов по другим видам социального страхования и обеспечения к счету 69 «Расчет по социальному страхованию и обеспечению» могут открываться дополнительные субсчета.

Сумма налога, исчисленная в составе социального налога для перечисления в фонд социального страхования РФ, уменьшается налогоплательщиками на произведение или самостоятельно расходы на цели государственного социального страхования, предусмотрено Законодательством РФ. Виды и размеры таких расходов установлены Федеральным законом от 16.07.99 года. № 165 ФЗ «Об основах обязательного страхования» Пособия выплачиваются из бюджета Фонда социального страхования, который формируется в основном за счет отчислений, которые делают организации и предприниматели налогоплательщики.

Налогоплательщики обязаны вести индивидуальные карточки учета по ЕСН по каждому физическому лицу, в пользу кото-

рого осуществлялись выплаты по трудовому, гражданско-правовому (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателем) и (или) авторскому договору, т.е. по тем договорам, выплаты по которым являются объектом обложения ЕСН и (или) взносами в ПФР. В карточке отражаются сведения о работнике-получателе доходов. Так же по мере получения работником дохода, облагаемого единым социальным налогом и (или) страховыми взносами в ПФР), заполняется таблица индивидуальной карточки учета, в которой в течение налогового периода по итогам каждого месяца отражаются следующие показатели (рассчитанные за месяц и нарастающим итогом с налога года):

- сумма выплат и иных вознаграждений, начисленных в пользу физического лица по трудовому договору, договору гражданско-правового характера, предметом которого является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальным предпринимателям), и авторскому договору;

- сумма выплат, не подлежащих налогообложению;

- размер налоговой базы по единому социальному налогу и страховым взносам в ПФР, определяемым в соответствии со ст. 237 НКРФ;

- сумма налоговых льгот;

- размер налоговой базы для исчисления единого социального налога;

- размер пособий (расходов), выплачиваемых за счет средств ФСС РФ;

- суммы начисленных авансовых платежей по единому социальному налогу в Федеральный бюджет и фонды;

- суммы начисленных авансовых платежей по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование.

Согласно порядку заполнения индивидуальной карточки учета все показатели отражаются в полных рублях и копейках.

Например:

Начисление ежемесячных авансовых платежей по ЕСН по окончании каждого месяца отражаются в бухгалтерском учете записью:

Дебет счета	Кредит счета
20 (26;23;25;44;08;10...)	69 (в разрезе субсчетов)

В соответствии с п. 2 ст. 243 НК РФ сумма авансового платежа по ЕСН, подлежащая уплате в Федеральный бюджет, уменьшается налогоплательщиками на сумму начисленных ими за тот же период авансовых платежей по страховому взносу на обязательное пенсионное страхование (налоговый вычет) в пределах таких сумм, исчисленных исходя из товаров страховых взносов. Следовательно, суммы страховых взносов (авансовых платежей по страховому взносу) на обязательное пенсионное страхование за каждый месяц будет являться налоговым вычетом при уплате ЕСН в части подлежащей уплате в федеральный бюджет за тот же период.

Следовательно, начисление ежемесячных авансовых платежей по страховым взносам в ПФР на финансирование страховой и накопительной частей трудовой пенсии по окончании месяца отражается в бухгалтерском учете следующей записью:

Дебет счета 69 (субсчет ЕСН/ Федеральный бюджет)

Кредит счета 69 (субсчет «Взносы в ПФР на финансирование страховой (или накопительной) части трудовой пенсии»).

Если же сумма налогового вычета в целом по организации будет превышать сумму начисленного единого социального налога в части, подлежащей уплате в Федеральный бюджет, то сумма такого превышения будет отражаться в бухгалтерском учете по-другому (не как вычет, а как отчисления начисленного налога на доходы организации):

Дебет счета 20 (26;23;25; 44;08; 10...).

Кредит счета 69 (субсчет «Взносы в ПФР на финансирование страховой (или накопительной) части трудовой пенсии»).

В целом налоговая политика государства направлена на снижение налогового бремени налогоплательщиков.

Одним из направлений совершенствования системы налогообложения является снижение ставок по ЕСН в 2006 г.

Н.А. Казакова, ст. преподаватель

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Во всем мире роль международных стандартов финансовой отчетности с каждым годом возрастает. МСФО – это общепринятые принципы бухгалтерского учета и отчетности, правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово - хозяйственных операций для составления финансовых отчетов компаний во всем мире.

Международные стандарты определяют общепризнанные, общеизвестные правила отражения финансовых операций и хозяйственных фактов в бухгалтерском учете и отчетности, они представляют собой свод правил бухгалтерского учета, информация которого предназначается для представления различным организациям и лицам, интересующимся результатами деятельности.

Формируемая по правилам международных стандартов учетная и отчетная информация может быть *полезной* для использования внутри организации, для нужд внутреннего контроля и управления, но главное - для внешних потребителей.

Цель МСФО состоит в координации учетных стандартов для того, чтобы свести к минимуму национальные различия отчетности и обеспечить на этой основе сравнимость и надежность информации для принятия решений ее пользователями.

Следует отметить, что МСФО с самого начала разрабатывались с точки зрения требований транснациональных корпораций об унификации учета и отчетности на предприятиях и в финансовых учреждениях на всех континентах и в разных странах, различающихся по уровню экономического развития, политическому устройству и национальным традициям.

МСФО как система документов, определяющая общие принципы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, включают:

- концепцию;

- более тридцати официально действующих стандартов (из 41);

- 25 интерпретаций.

Концепция МСФО представлена в виде отдельного документа, предваряющего свод МСФО, - «Концептуальные основы подготовки и представления финансовой отчетности». Этот документ не является стандартом, но именно в нем раскрыты принципы подготовки и составления финансовой отчетности, которые положены в основу учетных стандартов практически во всех странах мира.

В международных стандартах бухгалтерского учета отражаются все важнейшие вопросы бухгалтерского учета: учетная политика компаний, оценка МПЗ, консолидированная финансовая отчетность, налогообложение и др.

Каждый стандарт содержит следующую информацию:

- объект учета - дается определение объекта учета и основных понятий, связанных с этим объектом;

- признание объекта учета - дается описание критериев отнесения объектов учета к различным элементам отчетности;

- оценка объекта учета - приводятся рекомендации по использованию методов оценки и требования к оценке различных элементов отчетности.

Международные стандарты бухгалтерского учета постоянно дорабатываются, изменяются, принимаются новые стандарты. В современных условиях практически все стандарты находятся в стадии переработки. Ниже приводится перечень международных стандартов бухгалтерского учета по состоянию на 2002 год (Таблица 1).

В 1997 г. в составе КМСФО был образован Постоянный комитет по интерпретации (ПКИ) SIC, задачей которого являлась разработка интерпретаций (пояснений) к международным стандартам. За 1999 - 2001 гг. введены в действие 25 интерпретаций.

Международные стандарты финансовой отчетности

№ МСФО	Наименование стандарта	Дата ввода в действие (с указанием даты пересмотра)
1	Представление финансовой отчетности	1999
2	Запасы	1976, 1995
3	Больше не действует. Заменен МСФО 27 и МСФО 28	
4	Больше не действует. Заменен МСФО 16 и МСФО 38	
5	Больше не действует. Заменен МСФО 1	
6	Больше не действует. Заменен МСФО 15	
7	Отчеты о движении денежных средств	1979, 1994
8	Чистая прибыль или убыток за период, существенные ошибки и изменения в учетной политике	1979, 1995
9	Больше не действует. Заменен МСФО 38	
10	События, произошедшие после даты составления баланса	1980, 1995
11	Договоры подряда	1980, 1995
12	Налоги на прибыль	1981, 1998, 2001
13	Больше не действует. Заменен МСФО 1	
14	Сегментная отчетность	1981, 1999
15	Информация, отражающая влияние изменения цен	1983, 1995
16	Основные средства	1983, 1995
17	Аренда	1984, 1999
18	Выручка	1984, 1995
19	Вознаграждения работникам	1985, 1995, 1999, 2001
20	Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи	1984, 1995
21	Влияние изменений валютных курсов	1985, 1995
22	Объединение компаний	1985, 1995, 2000
23	Затраты по займам	1986, 1995
24	Раскрытие информации о связанных сторонах	1986
25	Больше не существует. Заменен МСФО 40	
26	Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)	1988
27	Консолидированная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании	1990, 2001
28	Учет инвестиций в ассоциированные предприятия	1990, 2001
29	Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции	1990
30	Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов	1991
31	Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности	1992, 1999, 2001
32	Финансовые инструменты: раскрытие и представление	1992, 1996, 2001
33	Прибыль на акцию	1998
34	Промежуточная финансовая отчетность	1999
35	Прекращаемая деятельность	1999
36	Обесценение активов	2000
37	Резервы, условные обязательства и условные активы	2000
38	Нематериальные активы	2000
39	Финансовые инструменты: признание и оценка	2001
40	Инвестиционная собственность	2001
41	Учет в сельском хозяйстве	

Следует заметить, что произошло принципиальное изменение структуры КМСФО. В январе 2000 г. был принят план всесторонней реструктуризации КМСФО, начиная с органов управления и кончая процедурой разработки конкретных стандартов.

КМСФО преобразован в Управление по международным стандартам, которое с 01.04.2001 г. приступило к работе. Штаб-квартира IASB размещается в Лондоне. С апреля 2001 г. внедрена новая структура IASB. Новый устав изме-

нил не только структуру КМСФО, но и откорректировал его цели и задачи. Деятельность КМСФО перешла в более практическую плоскость. Так, ранее вопросы обеспечения соблюдения стандартов не входили в сферу деятельности КМСФО, в настоящее время приоритетным является руководство по первичному применению МСФО и проведение исследований по выявлению различий между различными национальными системами отчетности и МСФО. Ведь принципы учета по международным стандартам давно существуют, но в мире нет системы национальных стандартов, в которой в полной мере были бы реализованы положения МСФО. Это, безусловно, влияет на качество финансовой информации в отдельных странах и не позволяет сопоставлять результаты деятельности компаний из различных стран.

В последние годы заметно активизировалась работа по международной унификации финансовой отчетности. Поэтому, на наш взгляд представляет интерес проблема рассмотрения сущности МСФО, их преимуществ и недостатков.

Рассмотрим преимущества и недостатки МСФО. Преимуществами МСФО перед национальными учетными стандартами являются:

- МСФО обобщают лучшие знания и опыт, накопленные бухгалтерами разных стран;

- в ходе разработки МСФО проходят этапы публичного обсуждения;

- МСФО обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между компаниями в общемировом масштабе, являются условием доступности учетной информации для внешних пользователей;

- МСФО позволяют значительно сократить расходы компаний по подготовке консолидированной (сводной) отчетности;

- МСФО отличаются простотой восприятия для пользователей;

- МСФО постоянно совершенствуются. КМСФО подготовил несколько проектов новых стандартов. Кроме вышеперечисленных предполагаются стандарты «Страхование», «Дисконтирование», «Налоговые последствия дивидендов» и др., пред-

полагается внесение изменений в некоторые действующие стандарты.

Недостатки МСФО:

- обобщенный характер стандарта, предусматривающий достаточно большое многообразие в методах учета;

- отсутствие подробных указаний, разъяснений и примеров приложения стандартов к конкретным ситуациям;

- ориентация МСФО на развитую рыночную экономику, что затрудняет их использование развивающимися странами;

- рекомендательный характер МСФО, их «необязательность», что тормозит процесс гармонизации учета;

- применение МСФО не может быть частичным (отчетность должна соответствовать требованиям каждого применимого стандарта), т.е. отчетность не соответствует МСФО, если стандарты применяются не полностью.

Вместе с тем следует отметить, что МСФО получили практически повсеместное признание. При составлении отчетности МСФО добровольно применяют в современных условиях около 40 тысяч транснациональных корпораций и более чем 200 тысяч предприятий во многих странах мира.

В нашей стране в соответствии с Программой реформирования бухгалтерского учета ведется работа по реорганизации и совершенствованию российского учета на базе МСФО.

Поскольку единой, общепринятой классификации МСФО не существует, то на наш взгляд, представляет большой интерес вопрос классификации МСФО.

В современной литературе предлагаются различные принципы классификации, например:

I. По отношению к формам отчетности:

1. Раскрытие учетной политики;

2. Стандарты бухгалтерского баланса;

3. Стандарты отчета о прибылях и убытках;

4. Стандарты отчета о движении денежных средств;

5. Стандарты сводной отчетности.

II. По назначению и содержанию:

1. Общеметодологические стандарты;

2. Стандарты консолидации отчетности;

3. Специализированные стандарты.

Предлагаются и другие подходы к группировке МСФО.

Вместе с тем разработанные классификации МСФО отражают принципиально важные отправные точки, но есть и противоречия. Классификация МСФО, на наш взгляд, необходима, поскольку она играет важную роль в реформировании бухгалтерского учета в различных странах, в том числе и в России.

Как известно, в России Постановлением Правительства РФ от 06.08.1998 г. № 283 была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. План внедрения положений стандартов бухгалтерского учета в практику был утвержден Распоряжением Правительства РФ от 22.05.1998 г. № 587. Предлагалась разработка 22 стандартов.

В соответствии с этим Планом все разрабатываемые ПБУ (российские национальные стандарты) разделены на три группы:

- общие вопросы раскрытия информации;
- активы и обязательства организации;
- финансовые результаты деятельности организации.

Взяв за основу эту классификацию, мы попытались сгруппировать МСФО и ПБУ РФ (действующие на 15 февраля 2003 г.) и провести их сравнительную характеристику с точки зрения соотношения российских национальных стандартов с МСФО (Таблица 2).

Данные таблицы свидетельствуют о сближении российских стандартов с МСФО. Вместе с тем необходимо отметить, что не все еще формы разработаны, что сдерживает реформирование и развитие бухгалтерского учета в России.

В теорию и практику Российского учета прочно вошли концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности (на пример, принципы начисления, значимости и осторожности, приоритета содержания над формой). В современных условиях большая часть международных принципов уже заложено в российском учете. Между тем практика подтвер-

ждает несоответствие базовых понятий российской системы учета и МСФО. Рассмотрим некоторые различия в базовых понятиях (Таблица 3).

Существуют различия и в организации бухгалтерского учета. Отметим некоторые из них:

1. По МСФО финансовый год может не совпадать с календарным. Более того, система налогообложения США разрешает фирмам самостоятельно устанавливать сроки финансового года. В российской практике такие подходы исключены. Финансовый год должен совпадать с календарным.

2. В российской системе бухгалтерского учета (РСБУ) используется национальная валюта - рубль и ее составляющая - копейка. Отчетность межнациональных компаний подготавливается в валюте страны, где находится их штаб - квартира, но чаще всего - в долларах США, в то время как дочерние предприятия этих компаний - в национальной валюте страны пребывания.

3. В плане счетов англо - американской модели нумерация счетов отсутствует, а расположение их построено по степени ликвидности - от наиболее ликвидных видов имущества и обязательств к наименее ликвидным. В российском плане счета размещены в обратной зависимости. Аналогично размещение статей бухгалтерских балансов.

4. Бухгалтерский баланс по международным стандартам в отличие от РСБУ содержит более подробную информацию, так как наряду с данными отчетного периода он включает аналогичные показатели за тот же период прошлого года. В то же время по РСБУ отдельные статьи баланса более детализированы, особенно в разрезе отдельных видов дебиторской и кредиторской задолженности. По МСФО такая детализация имеет место в «Отчете о прибылях и убытках».

5. Есть различия в написании цифр, обусловленные национальными традициями. Так в англо - американской отчетности запятая разделяет разряды целых чисел, а точка - дробную часть от целой. Например, в отчетности указывается цифра в виде 1,000,000,00, а у нас - 1000000,00.

Классификация ПБУ РФ и МСФО

ПБУ РФ (1-19)	МСФО (34 стандарта)
1. Общие вопросы раскрытия информации	
4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» 1/98 «Учетная политика организации» 7/98 «События после отчетной даты» 12/2000 «Информация по сегментам» 11/2000 «Информация об аффилированных лицах» 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности» 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности»	1. «Представление финансовой отчетности» 7. «Отчеты о движении денежных средств» 8. «Чистая прибыль или убыток за период, существенные ошибки и изменения в учетной политике» 10. «События, происшедшие после даты составления баланса» 14. «Сегментная отчетность» 15. «Информация, отражающая влияние изменения цен» 21. «Влияние изменений валютных курсов» 24. «Раскрытие информации о связанных сторонах» 27. «Консолидированная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании» 29. «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» 30. «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов» 31. «Финансовая отчетность об участии совместной деятельности» 33. «Прибыль на акцию» 34. «Промежуточная финансовая отчетность» 35. «Прекращаемая деятельность»
2. Активы и обязательства	
6/01 «Учет основных средств» 5/01 «Учет материально – производственных запасов» 14/2002 «Учет нематериальных активов» 19/02 «Учет финансовых вложений» 3/2002 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» 15/03 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию»	16. «Основные средства» 1. «Запасы» 17. «Аренда» 19. «Вознаграждения работникам» 22. «Объединения компаний» 38. «Нематериальные активы» 26. «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения (пенсионным планам)» 28. «Учет инвестиций в ассоциированные предприятия» 32. «Финансовые инструменты: раскрытие и представление» 36. «Обесценение активов» 37. «Резервы, условные обязательства и условные активы» 23. «Затраты по займам» 39. «Финансовые инструменты: признание и оценка» 40. «Инвестиционная собственность»
3. Финансовые результаты организации	
9/99 «Доходы организации» 10/99 «Расходы организации»	18. «Выручка»
2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» 13/2002 «Учет государственной помощи» 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»	11. «Договоры подряда» 20. «Учет правительственных субсидий и раскрытие информации о правительственной помощи» 12. «Налоги на прибыль»
17/02 «Учет расходов на научно – исследовательские, опытно – конструкторские и технологические работы»	

6. В отчетности по МСФО нет знака «-» (минус). Если возникает необходимость исключения какой - либо суммы из итога, то она показывается в скобках.

7. В РСБУ отсутствует процедура (в отличие от южно - американской модели), позволяющая корректировать отдельные статьи баланса на индекс инфляции.

Отличительные особенности	МСФО	Российская практика
Интересы какой группы пользователей преобладают	В первую очередь инвесторов	Регулирующих органов
Достоверность отчетности	Объективное и правдивое отражение реального положения организации	Соответствие действующим нормативным актам, не нацеленным на формирование объективной картины деятельности организации
Трактовка активов/имущества	Объект контролируется организацией в результате прошлого события и включает в себе будущие экономические выгоды	Объект принадлежит организации на праве собственности или ином вещном праве
Требование осмотрительности	Большая готовность к учету расходов и пассивов, чем возможных доходов и активов	Провозглашено, но в большинстве случаев не соблюдается, так как отсутствует механизм реализации
Требование приоритета содержания перед формой	Факты хозяйственной деятельности учитываются исходя из их содержания и условий хозяйствования, а не только и не столько из их правовой формы	Провозглашено, но в большинстве случаев не соблюдается, так как отсутствует механизм реализации. В основе большинства учетных действий лежит первичный (оправдательный) документ, отвечающий установленным требованиям
Метод начислений	Признание в отчетном периоде всех расходов и доходов, относящихся к этому периоду	Признание в отчетном периоде относящихся к этому периоду расходов и доходов, подтвержденных первичными (оправдательными) документами
Требование рациональности	Финансовая отчетность должна включать все показатели, достаточно значимые для оценок и решений пользователей. Значимость рассматривается, прежде всего, как качественная характеристика	Провозглашено, но не соблюдается на практике. Значимость определяется через количественные величины
Возможность профессионального осуждения (оценки) при подготовке отчетности	Предполагается при решении многих вопросов	Провозглашено, но в большинстве случаев не соблюдается

Это снижает достоверность финансовой отчетности в процессе сравнения ее за разные периоды.

8. По МСФО исправления ошибок допускается только методом «черного сторно», то есть предыдущая ошибочная запись корректируется только в сторону увеличения. В российской практике допускается, кроме того, и использование метода «красного сторно».

9. По РБСУ часто используются обороты по корреспондирующим счетам типа «С кредита счета 50 «Касса» в дебет счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и т.п. Финансовые же отчеты по МСФО оперируют только с входящим и исходящим сальдо, а также суммарными

оборотами, то есть не выделяются дебетовый и кредитовый обороты.

10. В МСФО общепринята практика одновременного отражения хозяйственных операций в учете по дебету нескольких счетов и кредиту нескольких счетов. Отечественная методология бухгалтерского учета отрицает такую корреспонденцию счетов, обоснованно считая, что подобный подход искажает экономические содержание хозяйственной операции.

Отмеченные нами различия подтверждают, что в каждой стране есть свои особенности, и ориентация на МСФО не предполагает замены национальной системы учета. МСФО не предполагают однозначного решения какой – либо проблемы, а обобщают международную прак-

тику учета, не являются догмой или нормативным документом, регламентирующим конкретные способы ведения учета. Они носят рекомендательный характер, определяют лишь основные ориентиры, основополагающие принципы ведения бухгалтерского учета. Стандарты бухгалтерской отчетности обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между компаниями в общемировом масштабе и являются условием доступности

отчетной информации для внешних пользователей.

Мировая практика показывает, что переход к использованию МСФО должен быть постепенным и целенаправленным.

В Российской Федерации разработаны «Основные направления развития российской системы бухгалтерского учета на 2001 – 2010 гг.»

Т.В. Осипова, ст. преподаватель

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СФЕРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ) ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Переход России к рыночной системе хозяйства нашел свое отражение и в деятельности системы потребительской кооперации. Потребительская кооперация приобрела ряд черт, позволяющих говорить о перспективах ее развития:

- расширение прав и возможностей потребкооперации как агента рыночных отношений;

- повышение роли пайщиков в управлении потребкооперацией;

- укрепление экономических основ деятельности союза потребкооперации за счет расширения финансово-хозяйственной деятельности и внедрения наиболее эффективных форм и методов работы.

В современных условиях глобализации экономики, которая несет в себе наряду с позитивными тенденциями и негативные, такие как выдвигание на первый план проблем предпринимателя по получению прибыли, а не интересов потребителя, поляризации богатства и бедности, рост безработицы, ужесточение нагрузки на экологию. Во времена сосредоточивания в руках транснациональных корпораций рынков сбыта, источников сырья и энергоресурсов, когда государственные границы и таможенные барьеры практически перестали сдерживать их влияние, когда предприятия гиганты поглощают средние и малые предприятия, когда финансовые кризисы наносят колоссальный ущерб многим странам мира, в период сильнейшего расслоения общества именно на кооперации лежит миссия объединения населения и взятие на себя части функций государства, в частности социальной защиты своих граждан.

В связи с вышеизложенным, можно смело говорить, что потребительская кооперация является универсальной структурой, т.к. сочетая социальную и экономическую функции, доказала свою жизнеспособность в условиях социально-экономических систем, и, кроме того, распростране-

ние кооперативного движения носит всемирный характер, что и определяется основными принципами: самодеятельности, демократизма, самоуправления.

Основным критерием функционирования плановой экономики является удовлетворение все возрастающих потребностей. В рыночной экономике таким критерием является достижение максимального экономического эффекта, выражающегося, в конечном итоге, в максимизации прибыли. В этих условиях все субъекты хозяйствования, обновляя свои средства производства, пытаются найти схемы привлечения ресурсов, приводящие в конкретном случае к максимальному результату.

Предприятия ПК, выпускающие конкурентоспособную продукцию, достаточно прохладно относятся к возможности использования лизинговых схем. Доказательством тому может служить деятельность вполне профессиональной лизинговой компании «КООПТРАСТ», учредителем которой является Центросоюз РФ, за два года существования было заключено всего около двадцати сделок, 90% из которых заключены на приобретение автотранспорта, и это, несмотря на выгоднейшие условия заключения договоров:

- комиссия лизингодателя 2,5%;

- плата за использование кредитных ресурсов не более 7,5 %.

В данной статье мы попытаемся докопаться до причин подобного отношения к лизингу в системе ПК.

Начнем с анализа объективных факторов, а к ним, бесспорно, относится инвестиционный климат в стране и инвестиционный потенциал в том или ином регионе. Предприятия потребительской кооперации, как правило, находятся в регионах не отмеченных высокой концентрацией капитала а, следовательно, не представляющих особый интерес для инвестиций. Как правило, это дотационные районы, где если и есть про-

изводства, выпускающие конкурентную продукцию, то составить им конкуренцию достаточно сложно. Вторым объективным фактором является острый дефицит долгосрочного кредитования. Отечественные банки кредитуют проекты на три года, в редких случаях на пять лет, при этом под крайне высокие проценты. Пять лет - это срок совершенно недостаточен для осуществления серьезного проекта, предусматривающего модернизацию предприятия, не говоря уже об условиях получения и использования банковского кредита. И, соответственно, мы не можем говорить о привлечении иностранного капитала, требующего проведения дорогостоящего аудита. Таким образом, круг замыкается, и разорвать его может только грамотный менеджмент.

Как это не парадоксально, но многим руководителям и предприятий ПК, и даже союзов, не до конца понятен сам механизм лизинговой сделки, ее преимущества перед другими формами кредитования. Необходимо организовывать семинары, деловые игры, ведь только от руководителя зависит какой завтра будет его организация. Прежде всего, необходимо определиться с направлением деятельности, просчитать все возможные варианты, составить грамотный бизнес-план, в этом, между прочим, могут помочь преподаватели ВУЗов потребительской кооперации.

Постараться решить проблему финансирования можно и собственными силами путем создания единого лизингового фонда. Основная идея состоит в аккумулировании средств в одном месте, именно концентрация капитала позволит решить проблему технического переоснащения предприятий ПК. Кроме того, появится возможность использования сублизинга и оперативного лизинга. Это очень важная задача - обновить основные фонды. Если это задача только сегодняшнего дня, безусловно, надо использовать финансовый лизинг, представляющий собой продажу оборудования в рассрочку с использованием налоговых льгот. Но на самом деле задача состоит не в этом. Ведь каждой организации необходимо, чтобы ее основные фонды все время находились в состоянии обновления. И в этом случае панацеей может стать оперативный лизинг, ведь необходимо создать такую ситуацию, когда станок используется не 10-15 лет, а в течение 3-4 лет, а по-

том опять обновился. Но, в настоящее время, практически нет лизинговых компаний, занимающихся оперативным лизингом промышленного оборудования. И с этой проблемой может справиться единый лизинговый фонд, через два года, когда оборудование уже морально устареет, можно будет, заменив в нем некоторые узлы, отдать его в лизинг другому менее развитому предприятию. И это можно легко делать, взяв оборудование на условиях финансового лизинга и передавая его в сублизинг. Конечно, это потребует открытия собственных сервисных центров, которые в идеале могли бы брать на себя не только ремонт и модернизацию оборудования, а его монтаж, пуск, обслуживание и обучение персонала. Но, с другой стороны, это и новые рабочие места, которые сейчас так необходимы везде, не только в системе потребительской кооперации.

В настоящее время у предприятий и организаций системы ПК выбор по использованию экономико-правовых форм привлечения ресурсов не так уж и велик, например акционирование, эмиссия ценных бумаг и некоторые другие формы недоступны для системы ПК, так как противоречат основным принципам ПК. Среди же оставшихся возможностей одной из наиболее вероятных является лизинг. Говоря о неоспоримых преимуществах лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций, а именно:

- смягчается проблема ограниченности ликвидных средств, т.к. при лизинге затраты распределяются на весь срок действия договора, и высвобождаются средства для вложения в другие виды активов (проблема привлечения оборотных средств в деятельность предприятий может быть успешно решена при схемах возвратного лизинга, когда основные средства предприятия продаются лизинговой компании и одновременно остаются в его распоряжении на условиях финансового лизинга);

- налоговые льготы и другие инвестиционные стимулы, в частности, снижение риска морального износа активов за счет применения свободной амортизации объектов лизинга;

- лизинговые платежи не рассматриваются в качестве долга, а указываются в балансе как текущие расходы лизингополучателя, таким образом, улучшая структуру ба-

ланса в части его ликвидности и повышая кредитоспособность лизингополучателя;

- обеспечивается полное финансирование привлечения активов (по сравнению с проектным кредитованием, когда средства можно привлечь лишь на 80-85% требуемых инвестиций);

- гораздо проще получить активы на условиях лизинга, чем банковский кредит на приобретение основных средств, т.к. объект лизинга является собственностью лизингодателя;

- не требуется дополнительного обеспечения, т.к. объект лизинга является собственностью лизингодателя и обладает достаточной ликвидностью;

- лизинговые платежи производятся только после установки, наладки и пуска оборудования, следовательно, платежи можно осуществлять из средств, поступающих от реализации проекта.

Однако, несмотря на казалось бы неоспоримые преимущества, доля лизинга в общем объеме инвестиций составляет не более 3-5%. Причины такого положения вещей вскрываются при более детальном анализе приведенных выше преимуществ.

Первые два преимущества скорее очерчивают сферу применения лизинга, чем являются критериями при выборе формы привлечения ресурсов. Третье преимущество в реалиях отечественной экономики никак не влияет на расширение возможностей привлечения ресурсов. Последние четыре преимущества не работают в условиях существующего уровня развития отечественного рынка капитала. Т.к. основным и практически единственным источником рефинансирования лизинговых компаний является банковский кредит, то условия финансового лизинга, и легкость его привлечения не могут существенно отличаться от условий кредитования, предлагаемых отечественными банками. Следствием этого является необходимость предоставления лизингополучателем дополнительного обеспечения на величину начисленных за срок действия договора процентов, а также невозможность в общем случае отсрочить уплату процентов до выхода на проектную мощность. Таким образом, решение об использовании лизинга при осуществлении конкретного проекта должно приниматься на основе сравнительного анализа с другими доступными формами финансирования инвестиций.

За период с 1993 г. по настоящее время авторы учебников, книг и статей о лизинге в основном сосредотачивались на выявлении сравнительной эффективности лизинга как формы привлечения ресурсов в деятельность предприятий. В большинстве работ проводится количественный или качественный сравнительный анализ лизинга с банковским кредитом или лизинга с покупкой активов за собственные средства. Результатом таких исследований обычно является вывод об однозначной эффективности лизинга и, соответственно, о приоритетности этой формы привлечения ресурсов при принятии управленческих решений. Следует отметить, что лишь небольшая часть исследователей опирается на серьезный анализ и расчетную базу. Такой вывод возникает вследствие искусственного игнорирования области неэффективного использования лизинга. Очевидно, что ни одна экономическая схема привлечения инвестиций не может быть идеальной и не иметь областей неэффективного использования.

А проведенный анализ (см. таблицу) позволил выявить четыре основные упущения в данных исследованиях:

1. Отсутствие учета временного фактора (изменения стоимости денежных средств во времени.

При сравнении различных форм финансирования инвестиций отсутствует учет временного фактора. Это приводит к неверным выводам при сравнении разновременных затрат. Экономическая теория исходит из посылки, что денежная единица сегодня не равна аналогичной денежной единице через определенный промежуток времени. А именно, первая больше второй. Данный факт должен найти отражение при исследовании сравнительной эффективности.

2. Сокращение периода расчета.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов искусственно уменьшается расчетный период. Это приводит к необъективным выводам и принятию неверного управленческого решения.

Действительно, за период действия договора лизинга лизингополучатель имеет налоговый щит (закрывающийся в снижении налогов, выплачиваемых из прибыли) за счет включения лизинговых платежей в состав себестоимости и начисления свобод-

Сравнительная характеристика методик применения лизинга

Источник	Описание методики	Выводы	Выявленные ошибки
<i>Кучеров Э.В. Сравнительный анализ приобретения амортизируемого имущества посредством лизинга и кредитования // Приложение к журналу «Технологии лизинга и инвестиций» №1, 2002</i>	Сравнение производится на базе совокупных затрат на приобретение. Период сравнения определен сроком жизни объекта. Учитываются все налоговые платежи и фактор времени (базовый период равен 1 году)	Однозначное преимущество лизинга	1. Учет только расходной части 2. Распространение выводов на все отрасли народного хозяйства. 3. Неоправданный выбор базового периода.
<i>Десярева Е. Лизинг или кредит? Влияние Налогового кодекса на выбор источника финансирования капитальных вложений // Журнал «Лизинг-курьер». №6, 2001</i>	Сравнение производится на базе совокупных затрат на приобретение. Период сравнения определен сроком жизни объекта. Учитываются налоговые платежи и фактор времени (базовый период зависит от периодичности потоков платежей)	Преимущество лизинга, но делается оговорка о том, что результат может измениться при смене исходных посылок.	1. Учет только расходной части. 2. Распространение выводов на все отрасли народного хозяйства.
<i>Рафиков С. Методика оценки эффективности применения лизингового финансирования для приобретения осн. средств по сравнению с кредитным финансированием. // Журнал «Технологии лизинга и инвестиций». №1-2, 2001</i>	Сравнение производится на базе совокупных затрат на приобретение. Учитываются налоговые платежи и фактор времени (базовый период зависит от периодичности потоков платежей). Очень сложна для понимания.	Однозначного вывода нет	1. Учет только расходной части (предполагается, что запаса прибыли хватит для полного использования налогового щита). 2. Распространение выводов на все отрасли народного хозяйства.
<i>Общие положения оценки эффективности лизинга // Ресурсы по международному лизингу (international leasing), www.irs.ru/(sinc)</i>	Сравнение производится на базе совокупных затрат на приобретение. За основу сравнения взяты исследования для стабильной экономики. Период сравнения определен сроком жизни объекта. Учитываются налоговые платежи и фактор времени (базовый период равен году).	Однозначное преимущество лизинга	1. Учет только расходной части. 2. Распространение выводов на все отрасли народного хозяйства. 3. Неоправданный выбор базового периода.
<i>Гольдштейн Н.Э. Об эффективности лизинга для предприятий-лизингополучателей. // Журнал «Управление капиталом», №7, 1998</i>	Предлагается сравнивать лизинг и кредит по критерию минимально необходимой выручки для обслуживания вариантов. Сравнение проводится без учета фактора времени за период действия договоров с учетом НДС и налога на прибыль. Оговаривается дополнительное налогообложение по окончании действия лизинга, но делается вывод, что этот факт не влияет на окончательный результат.	Однозначное преимущество лизинга	1. Учет только за срок действия договора. 2. Учет только расходной части. 3. Распространение выводов на все отрасли н/х. 4. Нет учета временного фактора. 5. Не предусмотрено, что большая выручка может сопровождаться меньшими затратами.
<i>Газман В.Д. Лизинг: теория, практика, комментарии. - М.: Фонд «Правовая культура», 1997. - 416 с.</i>	Определение совокупных затрат по различным схемам лизинга и кредита за срок действия договоров с учетом налога на прибыль, НДС при ввозе, таможенных пошлин Налог на прибыль учитывается удорожанием вы плат по кредиту.	Однозначное преимущество лизинга	1. Учет только за срок действия договора. 2. Учет только расходной части. 3. Распространение выводов на все отрасли н/х. 4. Нет учета временного фактора.
<i>Старинович А., Соколовский С. Сравнительная оценка эффективности лизинга и инвестиционного кредита. // Журнал «Вестник Ассоциации белорусских банков», №4Б, 2001</i>	Проводится анализ денежных потоков расходной части вариантов с учетом налоговых платежей (НДС и прибыль) за весь нормативный срок жизни объекта без учета фактора времени.	При сравнении за период договора предпочтительней лизинг, при сравнении за весь жизненный срок - кредит	1. Нет учета временного фактора. 2. Обобщение выводов на все отрасли народного хозяйства. 3. Фактический учет только расходной части.

ной амортизации по объекту лизинга. Однако по завершении срока действия догово-

ра лизинга налоговая нагрузка на лизингополучателя увеличивается по сравнению с

другими формами привлечения ресурсов за счет того, что амортизация по объекту лизинга практически не начисляется, увеличивая налогооблагаемую прибыль.

3. Игнорирование отраслевых особенностей.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов не учитывается специфика ценообразования и налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. Вследствие чего частные выводы обобщаются на все отрасли народного хозяйства а, следовательно, их применение для системы ПК находится под большим вопросом.

В действительности особенности отраслей экономики и форм собственности субъектов хозяйствования определяют различия в налогообложении, что влияет на эффективность применения тех или иных форм привлечения ресурсов. Существующая льгота по налогообложению прибыли предприятий потребительской кооперации снижает для них значение налогового щита.

4. Учет только расходной части схем взаиморасчетов.

При сравнении экономической эффективности лизинга и других форм привлечения ресурсов расчеты ведутся только по расходной части схем выплат без учета финансовых потоков субъектов хозяйствования в целом.

При принятии во внимание только расходной части финансовых потоков, связанных с осуществлением проекта, заведомо предполагается, что потенциал налогового щита будет полностью использован, что не всегда справедливо.

На практике может возникнуть ситуация, когда величины финансовых потоков может не хватить для полного использования потенциала налогового щита, форм привлечения ресурсов. Производственные затраты вместе с выплатами по лизингу и кредиту могут превышать доходы предприятия при реализации продукции по конкурентной цене.

При устранении источников данных упущений выявляется сфера неэффективного использования лизинга.

Лизинг невыгоден в случае привлечения автономного единичного оборудования в сферу деятельности традиционных отраслей экономики, которые характеризуются жесткой конкурентной средой. Следует отметить, что условия жесткой кон-

курентии предполагают оптимизацию всех составляющих себестоимости. Таким образом, размер конкурентной цены па выпускаемую продукцию остается неизменным при существующем уровне технологии.

Рассмотрим изменение структуры цены в зависимости от формы привлечения ресурсов продукции при расчете затратным методом (см. рис. 1). Во всех случаях конкурентная цена должна быть не выше среднерыночной, т.к. в противном случае продукция останется непроданной.

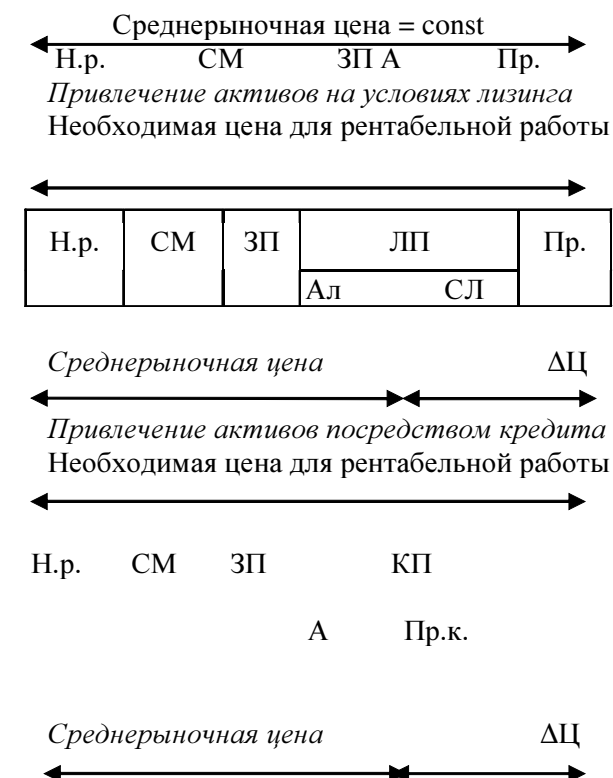


Рис.1. Влияние форм привлечения ресурсов на структуру цены

В данной схеме приняты следующие обозначения:

Н.р. - накладные расходы на единицу продукции;

СМ - сырье и материалы на единицу продукции;

ЗП - заработная плата на единицу продукции;

А - амортизационные отчисления на единицу продукции;

Пр. - прибыль на авансированный капитал (согласно сложившейся по отрасли норме прибыльности);

ЛП - удельный лизинговый платеж - величина лизингового платежа, приходящаяся на единицу продукции;

Ал - амортизация активов по договору лизинга;

СЛ - ставка лизингодателя, которая складывается из расходов по привлечению финансовых ресурсов для лизинговой сделки, расходов по обслуживанию лизинговой сделки и прибыли лизингодателя;

ΔЦ - недопустимый прирост цены;

КП - удельный кредитный платеж - величина текущих платежей по кредитному договору, приходящаяся на единицу продукции;

Пр.к. - прибыль, необходимая для покрытия кредитных платежей и обеспечения средней нормы доходности на авансированный капитал.

Представленный анализ выявляет, что лизинг и кредит увеличивают цену продукции. В такой ситуации не имеет смысла проводить исследования по выявлению сравнительной экономической эффективности лизинга или кредита, т.к. ни та, ни другая форма привлечения ресурсов не обеспечивает должной конкурентоспособности продукции. В результате использования лизинга или кредита предприятие работает с убытками, и для обеспечения дальнейшего функционирования требуются дополнительные субсидии капитала, что противоречит предпосылке использования этих форм (предприятие располагает ограниченными собственными ресурсами).

Безусловно, необходимо остановиться на областях сравнительной эффективности лизинга, когда обеспечивается рост активов (увеличение рыночной стоимости предприятия) более быстрыми темпами, чем при альтернативных источниках вложения капитала. Однако проводить сравнение целесообразно лишь в том случае, когда лизинг имеет абсолютную эффективность для данного проекта.

Лизинг будет экономически эффективен, если среднегеометрический рост активов за период будет не ниже, чем при капитализации текущей стоимости активов по нормативу дисконтирования. Это можно отразить следующей формулой:

$$\Delta PV_e \geq 0, \quad (1)$$

где ΔPV - абсолютный эффект в текущих ценах.

Эффективность лизинга будет выражаться в следующем:

* при $\Delta PV > 0$ будет обеспечен более высокий рост активов собственника, чем при капитализации по нормативу дисконтирования;

* при $\Delta PV = 0$ предприятие сможет оставаться в отрасли, имея конкурентоспособную продукцию, причем рост активов собственника будет на уровне капитализации по нормативу дисконтирования.

Сферы возможной сравнительной экономической эффективности лизинга определяются следующими случаями:

- **производство принципиально новых товаров** (применение затратного метода ценообразования) - оно возможно при наличии права собственности на инновационные технологии;

В случае, когда на рынке появляется принципиально новый товар, не имеющий аналогов, в первое время выхода на рынок он может продаваться по наибольшей возможной цене. Вложение финансовых ресурсов в данный инвестиционный проект позволяет получить более высокую норму доходности на инвестированный капитал, чем в среднем по экономике.

Финансовый рычаг позволяет при дефиците ресурсов во время вывода на рынок нового товара пользоваться различными формами их привлечения. В случае принятия решения об использовании лизинга цену на продукцию можно назначить, используя затратный метод, т.е. заложив в цену наряду со всеми производственными затратами лизинговые платежи и прибыль на авансированный капитал по разумной норме доходности (см. рис. 2).

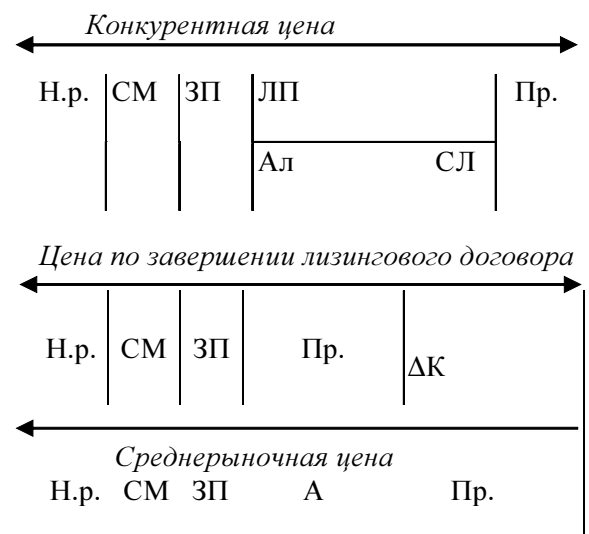


Рис.2. Влияние лизинга на изменение структуры цены

В данной схеме ΔK - конкурентные преимущества продукции.

По завершении срока действия договора лизинга предприятие становится обладателем практически полностью амортизированного, но еще морально и физически неизношенного оборудования. Возникают дополнительные конкурентные преимущества, заключающиеся в способности держать цену продукции ниже, чем у появившихся к этому времени конкурентов, за счет отсутствия необходимости осуществлять амортизационные отчисления и получать прибыль на инвестированный в производственное оборудование капитал.

- **использование прогрессивных технологий** (они обеспечивают компенсацию затрат по осуществлению лизинговых платежей за счет снижения технологической себестоимости);

Привлечение в деятельность предприятия новых прогрессивных технологий позволяет одновременно сокращать издержки и повышать отпускную цену. Издержки в этом случае снижаются за счет экономии посредством сокращения сырья и материалов, снижения трудовых затрат и удельных накладных расходов. Рост качества выпускаемой продукции может при определенных обстоятельствах сопровождаться увеличением отпускной цены. При использовании различных схем лизинга для привлечения прогрессивных технологий структура цены продукции изменится по сравнению со среднерыночной (см. рис. 3).

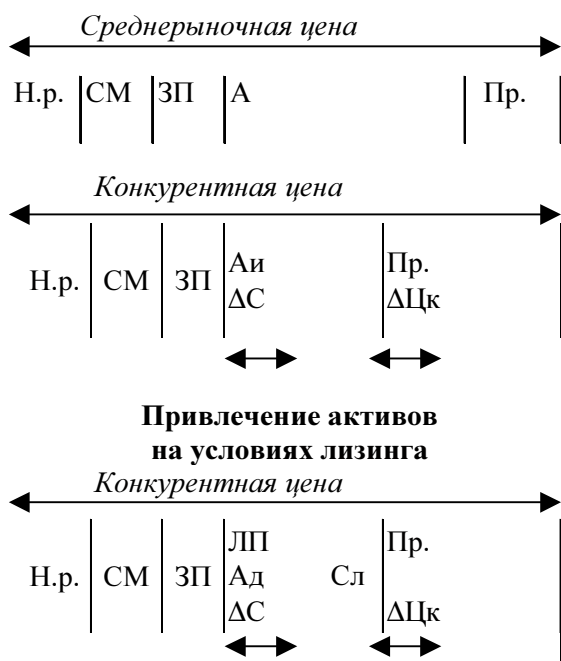


Рис.3. Изменение структуры цены при использовании лизинга

В данной схеме введены следующие новые обозначения по сравнению с рис. 1:

ΔC - экономия посредством сокращения сырья и материалов, снижения трудовых затрат и удельных накладных расходов;

A_i - амортизационные отчисления по прогрессивным технологиям;

$\Delta Ц_k$ - допустимый прирост цены за счет роста качества.

Эффект от внедрения прогрессивных технологий сложится из двух составляющих: снижения издержек и повышения цены. Он может быть формализован и представлен в следующем виде:

$$\text{Э} = (\Delta C - \Delta A) * (1 + H пр) + \Delta C_k, \quad (2)$$

где $\Delta A = A_i - A$ разница в размере амортизационных отчислений по прогрессивным технологиям (A_i) и среднеотраслевым (A);

$H пр.$ - среднеотраслевая норма прибыли на авансированный капитал.

Корректировка на коэффициент нормы доходности необходима, т.к. капитал в размере экономии на затратах не авансируется, следовательно, не требуется получения дополнительной прибыли па его величину.

Лизинг в данном случае будет эффективен, если удельный лизинговый платеж будет не выше суммы эффекта от внедрения прогрессивных технологий и амортизационных отчислений по прогрессивным технологиям на единицу продукции, скорректированных на норму доходности. Амортизация включается в расчет из-за того, что входит составной частью в состав лизингового платежа.

Таким образом, при выполнении неравенства лизинг имеет экономическую эффективность. Преобразуем данное соотношение:

$$ЛП \leq (\Delta C + A) * (1 + H пр) + \Delta Ц_k, \quad (3)$$

При обозначении правой части соотношения через $\text{Э}'$ получим, что экономическая эффективность выражается в следующем:

- при $ЛП < \text{Э}'$ действует финансовый рычаг, который заключается в росте нормы прибыли на собственный капитал за счет привлечения заемного;

- при $ЛП = \text{Э}'$ повышается конкурентоспособность продукции при отсутствии снижения уровня нормы прибыли.

- **расширение объема продаж без изменения цены** - (производственный рычаг в этом случае обеспечивает компенса-

цию лизинговых платежей за счет ускоренного темпа роста прибыли);

В случае, когда предприятие имеет возможность увеличить объем производства при неизменной цене продукции, имеет смысл говорить о производственном рычаге - повышении нормы прибыли за счет роста объема производства.

Производственный рычаг имеет место в том случае, когда увеличение объема производства обеспечивает еще больший рост прибыли от реализации продукции, т.е. когда выполняется следующее неравенство:

$$\frac{Пр+\Delta Пр}{Пр} > \frac{Опр.+ \Delta Опр.}{Опр.}, \quad (4)$$

где $Пр.$ - прибыль от реализации продукции при существующем объеме производств;

$\Delta Пр$ - прибыль от реализации дополнительного объема продукции;

$Опр.$ - существующий объем производства;

$\Delta Опр.$ - дополнительный объем производства.

Эффект производственного рычага осуществляется за счет снижения с ростом объема производства постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции.

Увеличение объема производства до $(Опр.+ \Delta Опр.)$ с неизменной величиной цены можно описать как изменение в структуре цены дополнительной продукции $\Delta Опр.$ (см. рис. 4). Отсутствие в составе цены постоянных издержек объясняется тем, что они полностью распределены в составе первоначального объема производства $Опр.$

При использовании различных схем лизинга для увеличения объема производства структура цены дополнительной продукции изменится по сравнению со среднерыночной (см. рис. 4).

В данной схеме введены следующие новые обозначения по сравнению с рис. 1:

$И пер.$, $И пост.$, - переменные и постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции;

$Ао$ - амортизационные отчисления при производстве дополнительного объема продукции на единицу этого объема;

$\Delta Пр$ - эффект производственного рычага - увеличение прибыли, приходящейся на единицу продукции дополнительного объема.

При анализе графической интерпретации изменения структуры себестоимости (рис. 4) эффект производственного рычага

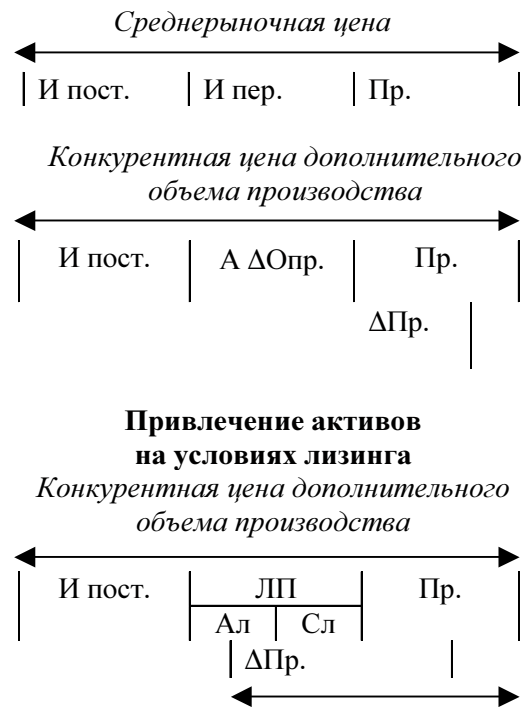


Рис.4. Изменение структуры цены при использовании лизинга

можно рассчитать следующим образом:

$$\Delta Пр = (И пост - А\Delta Опр.) * (1 + Нпр.), \quad (5)$$

Привлечение активов на условиях лизинга в данном случае будет экономически эффективным, если размер лизинговых платежей в расчете на единицу дополнительной продукции не будет превышать величины производственного эффекта и амортизационных отчисления на единицу дополнительной продукции, увеличенных на коэффициент нормы доходности.

Таким образом, лизинг имеет экономическую эффективность при выполнении неравенства:

$$ЛП\Delta Опр \leq Пр + А\Delta Опр * (1 + Нпр.).$$

Преобразуем данное соотношение:

$$ЛП\Delta Опр \leq ИпостОпр. * (1 + Нпр.), \quad (6)$$

При обозначении правой части соотношения через \mathcal{E} получим, что экономическая эффективность выражается в следующем:

- при $ЛП < \mathcal{E}$ действует производственный рычаг;

- при $ЛП = \mathcal{E}$ существует возможность расширения доли рынка при ограниченных свободных ресурсах и получение прибыли на дополнительную величину инвестированного оборотного капитала.

- **замена самостоятельно функционирующей единицы оборудования в технологической цепи** или устранение ее «узких» мест;

Особенностью функционирования любой технологической цепи является невозможность вычленения и обособленного рассмотрения прибыли от ее отдельных участков. Речь можно вести лишь о прибыли от всей технологической цепи в целом. При выходе из строя единицы оборудования (представляющего собой один из ее участков) вся цепь перестает функционировать и, соответственно, приносить доход. Более того, собственник технологической цепи начинает терпеть убытки в размере постоянных издержек и упущенной прибыли при «замораживании» части оборотного капитала в запасах и постоянного капитала.

Потери предприятия от остановки технологической цепи можно формализовать и представить в следующем виде:

$$C = (\Delta OK + ПК)N_{пр} + И_{пост}, \quad (7)$$

где ΔOK - «замороженная» в запасах часть оборотного капитала;

$ПК$ - постоянный капитал;

$И_{пост}$ - постоянные издержки.

При дефиците собственных финансовых ресурсов у собственника возникает альтернатива: продажа предприятия и вложение полученных средств в другие проекты или использование заемных ресурсов для привлечения активов.

Лизинг имеет экономическую эффективность при его использовании в рассмотренном случае, если предприятие получит финансовые результаты в результате обновления участка технологической цепи не меньшие, чем возможный результат при вложении отвлеченных от производства средств в альтернативные проекты. Необходимо учитывать, что доходность по альтернативным проектам будет не выше, чем в технологической цепи, т.к. в противном случае собственник давно бы перевел туда свои средства.

Очевидно, что собственник не сможет выручить за предприятие его реальной стоимости, т.к. при продаже оно будет убыточным и требовательным к дополнительным инвестициям.

Таким образом, критерием целесообразности использования лизинга будет разница между реальной стоимостью предприятия и возможной ценой продажи. Если настоящая стоимость лизинговых платежей за период действия договора лизинга ($LPRV$) будет компенсироваться разницей (ΔP) между реальной стоимостью предпри-

ятия и возможной ценой продажи, то лизинг в данном случае использовать целесообразно.

Это условие можно формализовать следующим образом:

$$LPRV \leq \Delta P, \quad (8)$$

Настоящую стоимость лизинговых платежей можно рассчитать как:

$$LPRV = \sum_{I=1}^n LPI / (1 + Ek), \quad (9)$$

где Ek - ставка дисконтирования;

i - срок в базовых периодах (месяцах, кварталах, годах), прошедший с настоящего момента до текущего лизингового платежа;

n - продолжительность лизингового соглашения.

Разницу между реальной стоимостью и возможной продажной ценой можно определить экспертным путем. По нашему мнению, приближенно ее можно оценить как величину убытков собственника, формализованных в формуле (7). Таким образом:

$$\Delta P = (\Delta OK + ПК) * N_{пр} + И_{пост}, \quad (10)$$

Эффективность лизинга выражается в следующем:

- при $LPRV < \Delta P$ предприятие получает прибыль от деятельности;

- при $LPRV = \Delta P$ собственник избавляется от необходимости поиска альтернативных вариантов вложения средств.

При разговоре о технологических цепях необходимо также остановиться на проблеме наличия «узких» мест. «Узким» местом цепи является оборудование, которое по своим техническим характеристикам уступает остальным участкам цепи. Например, при работе цепи все ее участки способны производить десять единиц продукции в день, а один из участков - только шесть. В таком случае предприятие вынуждено выпускать шесть единиц продукции в день вместо возможных десяти. При наличии «узкого» места в технологической цепи предприятие не может полностью использовать свой потенциал и, таким образом, терпит потери в размере упущенной выгоды.

Определение возможности использования лизинга для устранения «узких» мест аналогично уже описанному случаю расширения объема производства без изменения цены.

- **комплексное применение нескольких описанных вариантов** (это позволяет вывести предприятие на новый качественный уровень).

В реальной жизни может возникнуть ситуация, когда потенциал предприятия позволяет использовать возможности сразу нескольких из описанных выше вариантов возможной эффективности лизинга. Такое сочетание позволяет вывести производство продукции на качественно новый уровень.

При неэффективности привлечения лизинга по каждому из вариантов взаимное их сочетание может дать положительный вариант. Рассмотрим для примера сочетание использования прогрессивных технологий и расширения объема продаж.

Допустим, лизинговые платежи при привлечении в деятельность предприятия прогрессивных технологий не могут в полном объеме компенсироваться за счет экономии ресурсов и увеличения отпускной цены. В таком случае можно сделать вывод о нецелесообразности использования лизинга. Однако при расширении производства за счет открытия новых номенклатурных единиц можно воспользоваться существующей производственной базой, используя, таким образом, производственный рычаг.

Взаимное влияние описанных факторов эффективности лизинга можно наглядно отобразить на схеме изменения структуры цены (см. рис. 5).

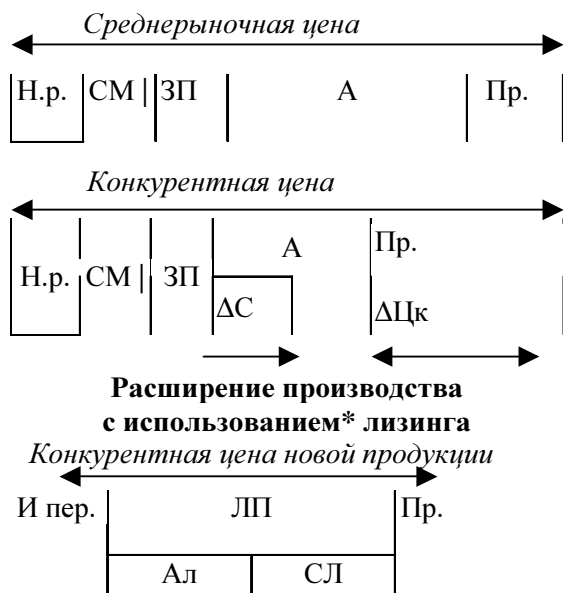


Рис. 5. Изменение структуры цены при использовании лизинга

Лизинг эффективен, если лизинговый платеж компенсируется в полном объеме взаимным влиянием нескольких факторов.

Условие целесообразности привлечения лизинга можно формализовать. При обозначении влияния i -го фактора через Δ_i , получим:

$$\text{ЛПЭ} = \sum \Delta_i, \quad (11)$$

- при $\text{ЛПЭ} < \sum \Delta_i$ выход на новый качественный уровень сопровождается ростом доходов;

- при $\text{ЛПЭ} = \sum \Delta_i$, выход на новый качественный уровень позволяет приобрести более устойчивое рыночное положение (или сохранить текущее).

При сопоставлении приведенных выше случаев экономической эффективности лизинга можно сделать вывод о том, что сравнительная эффективность этой формы привлечения ресурсов может быть достигнута только при реализации точек экономического роста, когда рост активов или повышение уровня доходности происходит более высокими темпами, чем в среднем по отрасли.

Таким образом, можно выделить общие ограничения рынка лизинговых услуг, которые сводятся к точкам экономического роста. Ограничения рынка следует принимать во внимание при разработке стратегии развития для операторов рынка лизинговых услуг.

Существуют общие, частные и единичные ограничения лизинга. Общими являются ограничения всего рынка лизинговых услуг, частыми - ограничения сегментов рынка лизинговых услуг, единичными - возможности отдельного оператора рынка лизинговых услуг исходя из его специализации и концентрации капитала. На эффективность лизинговой сделки для лизингополучателя влияют все виды ограничений лизинга. В статье мы рассмотрели только общие ограничения.

Ограниченность рынка лизинговых услуг вытекает также и из определения миссии лизинга в экономике, которая, по нашему мнению, заключается в содействии функционированию конкурентного рынка при нехватке ресурсов и недоступности или неэффективности других форм финансирования путем привлечения имеющихся ограниченных ресурсов в точки экономического роста.

Н.Г. Рузайкина, ассистент

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ

Налоговый учет появился с 01 января 2002 г. с введением главы 25 Налогового Кодекса Российской Федерации. В этой связи у предприятий появилась необходимость систематизировать и группировать данные, содержащие информацию об объектах налогового учета.

Налоговый учет - это система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на прибыль с помощью данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Статьей 247 НК РФ определено, что прибылью для российских предприятий признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с правилами гл. 25 НК РФ.

Анализ построения налогового учета на предприятиях показал, что наибольшая сложность в его организации состоит в группировки и принятию расходов для целей налогообложения.

Для того чтобы признать, какие расходы уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль отчетного периода, необходимо выполнить ряд требований гл. 25 НК РФ. Очень часто предприятия - налогоплательщики забывают или игнорируют данные требования.

Во-первых, в ст. 270 НК РФ содержится перечень расходов, которые не при каких обстоятельствах не уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль.

Во-вторых, в п. 1 ст. 252 НК РФ содержатся критерии, при соблюдении которых расходы могут рассматриваться как уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль. К таким критериям относятся: обоснованность затрат, документальное подтверждение затрат и связь затрат с доходами.

Практика проверок налогоплательщиков показывает, что на предприятиях зачастую не используют первичные учетные документы, утвержденные Госкомстатом России в течение 1997 - 2002 гг. в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 08.07.97 № 835 «О первичных учетных до-

кументах» или не выполняются условия ст. 9 и 13 Федерального закона от 21.11.96 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

В-третьих, в ст. 272 и 273 НК РФ признание расходов в налоговом учете для целей налогообложения зависит от применяемого налогоплательщиком метода признания доходов. А именно:

При использовании кассового метода учета доходов и расходов - расходы признаются только после их фактической оплаты;

При использовании метода учета доходов и расходов по начислению - расходы признаются в том периоде, к которому они относятся, независимо от факта их оплаты. При этом ст. 272 НК РФ установлены ограничения для ряда расходов по которым их признание для целей налогообложения возможно только после их фактической оплаты (подъемные, компенсация за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, взносы страховые платежи по договорам обязательного или добровольного страхования).

В-четвертых, в ст. 318-320 НК РФ, для налогоплательщиков, применяющих метод начисления, установлен порядок деления расходов на прямые и косвенные. Прямые расходы частично распределяются на остатки незавершенного производства в соответствии с правилами ст. 319 или 320 НК РФ и переносятся на следующие отчетные периоды, а частично, в зависимости от принятого в отчетном периоде дохода, уменьшают налоговую базу по налогу на прибыль. Косвенные расходы в соответствии со ст. 272 НК РФ признаются в том отчетном периоде, в котором эти расходы возникают, исходя из условий сделок.

Таким образом, соблюдение всех четырех правил признания расходов НК РФ позволяет правильно отразить в налоговом учете размер расходов, призванных уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль.

В результате различных методов признания доходов и расходов для целей бухгалтерского учета (ПБУ 10/99) и налогообложения (гл. 25 НК РФ) бухгалтерская прибыль (убыток) предприятий в большин-

стве случаев не совпадает по величине с налогооблагаемой прибылью (убытком).

Разница между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) отчетного периода состоит из постоянных и временных величин. В целях отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности различий налога на бухгалтерскую прибыль (убыток) от налога на налогооблагаемую прибыль приказом Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н было утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02).

Начиная с отчетности за 2003 г. предприятия (субъекты малого предпринимательства могут не применять) должны в бухгалтерском учете и отчетности отражать не только налог на прибыль, рассчитанный в соответствии с гл.25 НК РФ, но и налог на прибыль, полученный по данным бухгалтерского учета. А также отражать в учете суммы, которые могут повлиять на величину налога на прибыль последующих отчетных периодов.

В соответствии с ПБУ 18/02 различия могут быть постоянными и временными.

Под постоянными различиями понимаются доходы и расходы, которые формируют бухгалтерскую прибыль (убыток), но не участвуют в расчете налоговой базы по налогу на прибыль. Наличие в учете постоянных различий приводит к увеличению налоговых платежей по налогу на прибыль в отчетном периоде, т.е. к возникновению постоянных налоговых обязательств, а именно суммы налога на прибыль, которая в отчетном периоде увеличивает налоговые платежи.

Для большинства предприятия постоянными различиями являются: образование убытков, которые не могут быть приняты в целях налогообложения; превышение фактических расходов по данным бухгалтерского учета над расходами, принимаемыми для целей налогообложения с учетом ограничений (взносы страховые платежи по договорам обязательного или добровольного страхования, расходы на рекламу, представительские расходы и т.д.); и другие.

Под временными различиями понимаются доходы и расходы, которые формируют бухгалтерскую прибыль (убыток) в одном отчетном периоде, а участвуют в расчете налоговой базы по налогу на прибыль в другом или других отчетных периодах.

Наличие временных различий приводит к возникновению отложенного налога на прибыль, т.е. к возникновению сумм налога на прибыль, подлежащих уплате в бюджет в следующем отчетном или последующих отчетных периодах.

Для большинства предприятия временными различиями являются: разница между суммой начисленной амортизации по правилам бухгалтерского учета и по правилам налогового учета; разница между себестоимостью проданной продукции (работ, услуг) и суммами прямых и косвенных расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль; разница между суммами от продажи объектов основных средств по правилам бухгалтерского учета и по правилам налогового учета; и другие.

Временные различия в свою очередь делятся на вычитаемые, т.е. которые в будущем отчетном периоде приводят к уменьшению налога на прибыль и налогооблагаемые, т.е. которые в следующем отчетном периоде приводят к увеличению налога на прибыль.

В этой связи налогооблагаемые временные различия приводят к образованию отложенного налогового обязательства, а вычитаемые временные различия приводят к образованию отложенного налогового актива.

На основании расчета всех этих переменных предприятие может сначала определить условный расход (доход) по налогу на прибыль, а потом и текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) по формуле:

$$УР(Д) + ПНО + ОНА - ОНО = ТП(У),$$

где:

УР(Д) - условный расход или условный доход по налогу на прибыль;

ПНО - постоянное налоговое обязательство;

ОНА - отложенный налоговый актив;

ОНО - отложенное налоговое обязательство;

ТП(У) - текущий налог на прибыль или текущий налоговый убыток.

Таким образом, если в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности за 2002 г. налог на прибыль, отраженный в налоговой декларации никак не был увязан с данными бухгалтерского учета, то, начиная с отчетности 2003 г. проходит увязка и проверка данных бухгалтерского и налогового учета по налогу на прибыль.

Т.В. Бодрова, ст. преподаватель

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАЗНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЕДИНОМ БАЛАНСЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Многим организациям, в том числе и принадлежащим системе потребительской кооперации, свойственны различные виды деятельности, с осуществлением бухгалтерского учета на едином балансе, например:

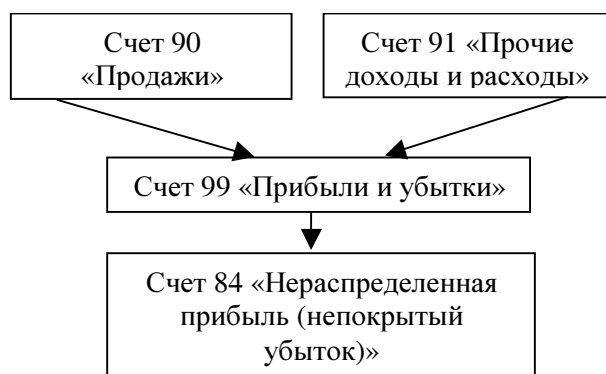
- хлебопечение;
- производство колбасной продукции;
- общественное питание;
- розничная торговля и т.п.

Проблема, возникающая перед организациями, осуществляющими учет разных видов деятельности на едином балансе, состоит в том, как обеспечить учет финансовых результатов по всем направлениям деятельности, получая более детальную информацию, необходимую для принятия рациональных управленческих решений.

В существующей ситуации, необходима организация детализированного учета финансовых результатов, разработанная и закреплённая в учетной политике предприятия.

Одним из ключевых моментов является разработка рабочего плана счетов, так как именно им определяется полезность, понятность и информативность основных регистров бухгалтерского учета, что является необходимым условием принятия управленческих решений тактического и стратегического характера.

Формирование финансового результата можно представить в виде схемы:



При разработке рабочего плана счетов организаций, осуществляющих учет своей де-

ятельности на едином балансе, можно использовать субсчета второго, третьего порядка. Количество уровней аналитических признаков диктуется потребностями и техническими возможностями организации. Каждый последующий уровень (по возрастанию номера) детализирует признак предшествующего уровня. То есть, помимо деления по субсчетам, предусмотренного Планом счетов бухгалтерского учета, утвержденным приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94-н, каждый субсчет в своем развитии может иметь несколько уровней аналитики. При этом данным субсчетам можно присваивать цифровую, буквенную или смешанную кодификацию.

Рабочий план счетов предприятий по учету финансовых результатов от разных видов деятельности на едином балансе может быть организован следующим образом:

Счет 90 «Продажи» является сопоставляющим и предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определения финансового результата по ним. Сальдо счета свернутое и должно быть равно нулю в конце отчетного периода, что позволяет легко проверить правильность составления заключительных записей по счету. Каждый субсчет данного счета может иметь два уровня аналитики: первый - отражает вид реализуемой продукции, товаров, выполненных работ, оказанных услуг; второй - вид деятельности, обусловившей реализацию. Записи по субсчетам, открытым к счету 90 «Продажи» в разрезе видов деятельности осуществляются накопительно в течение отчетного года. Детализация рабочего плана счетов позволяет получить информацию о финансовом результате (прибыль/убыток от продаж) за отчетный месяц по каждому виду деятельности путем сопоставления совокупного дебетового оборота по счету 90-2,3,4 и кредитового оборота по счету 90-1.

Субсчет 90-1 «Выручка»:

90-1-1-0 - выручка от продажи собственной продукции хлебопекарни;

90-1-1-1 - выручка от продажи собственной продукции колбасного цеха;

90-1-1-2 - продажа продукции собственного приготовления в общественном питании;

90-1-2-3 - продажа покупных товаров в розничной торговле.

Субсчет 90-2 «Себестоимость продаж»:

90-2-1-0 - себестоимость реализованной продукции хлебопекарни;

90-2-1-1 - себестоимость реализованной продукции колбасного цеха;

90-2-1-2 - себестоимость реализованной продукции собственного приготовления общественного питания;

90-2-2-3 - реализованная торговая наценка по покупным товарам в розничной торговле;

Логично предусмотреть субсчет по закрытию счетов издержек по разным видам деятельности:

90-2из-0 - счет закрытия издержек по хлебопечению;

90-2из-1 - счет закрытия издержек по колбасному цеху;

90-2из-2 - счет закрытия издержек в общественном питании;

90-2из-3 - счет закрытия издержек по розничной торговле;

Субсчет 90-3 «Налог на добавленную стоимость»:

90-3-10-0 - НДС по реализованной продукции хлебопечения по ставке 10%;

90-3-10-1 и/или 90-3-20-1 - НДС по реализованной продукции, выпущенной колбасным цехом, по ставкам 10 и 20% соответственно;

90-3-20-2 - НДС по реализованной продукции кухни по ставке 20%;

90-3-10-3 или 90-3-20-3 - НДС по реализованным покупным товарам в рознице;

Для предприятий, являющихся плательщиками налога с продаж, необходимо предусмотреть отдельный субсчет по его учету в разрезе разных видов деятельности.

Субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»:

90-9-0 - прибыль/убыток от продаж в хлебопечении;

90-9-1 - прибыль/убыток от продаж по колбасному производству;

90-9-2 - прибыль/убыток от продаж в общественном питании;

90-9-3 - прибыль/убыток от продаж в рознице.

Счет 91 «Прочие доходы и расходы» отражает информацию по всем операционным и внереализационным доходам и расходам (кроме чрезвычайных, а также расходов по уплате налога прибыль или вмененный доход).

91-9-1 - сальдо прочих доходов и расходов. Детализированный план счетов позволяет сформировать информацию о прочих доходах и расходах (кроме чрезвычайных) отчетного периода по каждому виду деятельности. Для этого необходимо на предусмотренном новым Планом счетов счете 91 «Прочие доходы и расходы» организовать субсчета, позволяющие получить данные по каждому виду деятельности, учитываемому на едином балансе. Большей информативности позволяет достигнуть введение субсчетов третьего порядка, отражающих конкретный вид прочих доходов или расходов (операционные или внереализационные). Например: 91-1-1-0 - операционные доходы, полученные хлебопекарней; 91-2-3-1 - внереализационные расходы, понесенные в розничной торговле. Записи на субсчетах счета 91 с соответствующими уровнями аналитики, производятся накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением дебетового оборота по счету 91-2 «Прочие расходы» с и кредитового оборота по счету 91-1 «Прочие доходы» определяется сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц. Она ежемесячно (заключительными оборотами) списывается со счета 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» на счет 99 «Прибыли и убытки», и, таким образом сальдо на отчетную дату не имеет.

Субсчет 91-1 «Прочие доходы»:

91-1-0 - поступления, признаваемые прочими доходами в хлебопечении;

91-1-1 - поступления, признаваемые прочими доходами в колбасном производстве;

91-1-2 - прочие доходы в общественном питании;

91-1-3 - прочие доходы в розничной торговле.

Субсчет 91-2 «Прочие расходы»:

91-2-0 - прочие расходы хлебопекарни;

91-2-1 - прочие расходы по колбасному цеху;

91-2-2 - прочие расходы общественно-го питания;

91-2-3 - прочие расходы в розничной торговле.

Субсчет 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов»:

91-9-0 - сальдо прочих доходов и расходов по хлебопечению;

по общественному питанию;

91-9-1 - сальдо прочих доходов и расходов по колбасному производству;

91-9-2 - сальдо прочих доходов и расходов в общественном питании;

91-9-3 - сальдо прочих доходов и расходов в розничной торговле.

Конечный финансовый результат формируется на активно-пассивном счете 99 «Прибыли и убытки», который имеет свернутое сальдо. Записи на нем ведутся накопительно в течение года. Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по субсчетам за отчетный период определяют конечный финансовый результат отчетного периода по каждому виду деятельности. Счет 99 «Прибыли и убытки» можно детализировать двумя субсчетами первого порядка, например:

99-1 «Финансовый результат от обычной деятельности»;

99-2 «Чрезвычайные доходы и расходы».

В свою очередь, на счете 99-1 можно организовать субсчета второго порядка, отражающие следующую информацию:

99-1-1 - «Прибыли/убытки до налогообложения»;

99-1-2 - «Налог на прибыль (на вмененный доход)».

Информация о чрезвычайных доходах и расходах будет формироваться на активно-пассивном субсчете 99-2. Для получения развернутого сальдо по субсчету, необходимо вести аналитический учет в разрезе отдельных видов таких доходов и расходов.

Субсчет 99-1 «Финансовый результат от обычных видов деятельности»:

99-1-1-1-0 - прибыль/убыток до налогообложения по хлебопекарне;

99-1-2-0 - налог на прибыль по хлебопекарне;

99-1-1-1-1 - прибыль/убыток до налогообложения по колбасному цеху;

99-1-1-1 - налог на прибыль по колбасному цеху;

99-1-1-2 - прибыль/убыток до налогообложения по общественному питанию;

99-1-2-2 - налог на прибыль по общественному питанию;

99-1-1-3 - прибыль/убыток до налогообложения в розничной торговле;

99-1-2-3 - налог на прибыль по розничной торговле.

Субсчет 99-2 «Чрезвычайные доходы и расходы»:

99-2-0 - чрезвычайные доходы и расходы в хлебопечении;

99-2-1 - чрезвычайные доходы и расходы в колбасном производстве;

99-2-2 - чрезвычайные доходы и расходы по общественному питанию;

99-2-3 - чрезвычайные доходы и расходы по розничной торговле.

В результате проведения бухгалтерских операций по всем счетам и субсчетам на счете 99 «Прибыли и убытки» сформируется показатель чистой прибыли/убытка, корреспондирующую с показателем строки 190 «Чистая прибыль (нераспределенная прибыль/убыток) отчетного периода» формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» предназначен для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли или непокрытого убытка организации. На этом счете аналитический учет необходимо организовать таким образом, чтобы обеспечить формирование информации по направлениям использования средств, а не по видам деятельности.

В заключении хотелось бы отметить, что необходимо иметь ввиду тот факт, что детализированный рабочий план счетов разрабатывается из предположения об автоматизации бухгалтерского учета у хозяйствующего субъекта, т.е. наличия программных продуктов, позволяющих осуществлять множество операций по формированию финансовых результатов, как в конце, так и в середине отчетного периода.

О.Б. Тегетаева, аспирант

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА АРЕНДОВАННЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Значительное количество автотранспортных предприятий в настоящее время не имеют собственных транспортных средств, а арендуют автомобили в случае необходимости. Правовые вопросы, связанные с заключением договоров аренды, изложены в главе 34 ГК РФ. Арендодателем может быть собственник имущества или лицо, уполномоченное на то государством или собственником. Согласно Гражданскому кодексу РФ договоры аренды не различаются по субъектному составу, в качестве арендодателей могут выступать как юридические, так и физические лица.

Статьей 607 ГК РФ транспортные средства определены как один из объектов договора аренды. Следует обратить внимание, что не все правила, применяемые к общим случаям заключения договора аренды, распространяются на аренду транспортных средств, а именно арендатор имеет право, не получая согласия арендодателя, сдавать автомобиль в субаренду, а также заключать с третьими лицами договоры о перевозке (ст.ст. 638, 647 ГК РФ).

В договоре аренды должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды. При отсутствии этих данных в договоре условие об объекте, подлежащем передаче в аренду, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным (ст. 607 ГК РФ).

В соответствии с п.5 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», автомобили относятся к основным средствам. Арендованные основные средства у арендатора учитываются за балансом на счете 001 «Арендованные основные средства» в оценке, принятой в договоре.

Арендованный автомобиль принимается к бухгалтерскому учету при наличии договора аренды, заключенного строго в письменной форме (стороны договора вправе разработать его форму самостоятельно), и акта приемки - передачи имущества в аренду. Аналитический учет ведется по каждому объекту арендованных основных средств, и при этом можно использовать

инвентарные номера, присвоенные арендодателем. Арендная плата относится к расходам по обычным видам деятельности, на базе которых формируется себестоимость продукции (работ, услуг).

Платежи по договору аренды уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и отражаются в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. НДС по сумме арендной платы при условии ее оплаты и принятия услуги арендодателя к учету подлежит вычету. Также необходимыми условиями уменьшения налогооблагаемой базы являются производственное назначение использования арендованного автомобиля и наличие правильно оформленного счета - фактуры.

Различают два вида договора аренды транспортного средства:

- 1) с предоставлением услуг по управлению и технической эксплуатации;
- 2) без предоставления услуг по управлению и технической эксплуатации.

Вид первый аренда автомобиля с экипажем. В обязанности арендатора входит (если иное не предусмотрено договором) оплата расходов, возникающих в связи с коммерческой эксплуатацией транспортного средства, в том числе на оплату топлива, других расходных материалов и на оплату сборов.

Договором аренды может быть предусмотрено отнесение расходов по эксплуатации на собственника транспортного средства с последующей компенсацией арендатором этих затрат. Выплата компенсации стоимости израсходованных ГСМ осуществляется на основании выставленного арендодателем счета и путевых листов автомобиля, подтверждающих обоснованность расхода ГСМ.

Затраты, возникающие в связи с коммерческой эксплуатацией арендованного автомобиля, являются для арендатора расходами по обычным видам деятельности, которые для целей налогообложения принимаются как затраты, уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, и отражаются в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. НДС по данным затратам подлежит вычету при

условии, что суммы расходов на эксплуатацию оплачены, а сами расходы приняты к бухгалтерскому учету.

Особо следует обратить внимание на то, что оплата счета арендодателя в части оплаты по тарифу осуществляется арендатором только при наличии талонов заказчика, приложенных к счету. Талоны заказчика являются разделом путевого листа. Представитель арендатора ежедневно делает отметку в путевом листе в разделах «Задание водителю» и «Талон заказчика» о маршруте, часах работы автомобиля и пробеге в километрах, ставит свою подпись и штамп или печать своей организации (в каждом разделе). Водитель арендодателя сдает путевой лист в бухгалтерию своего предприятия. Бухгалтер заполняет талоны заказчика в части платы по установленным тарифам, отрывает эти талоны, прилагает к счету и передает арендатору для оплаты.

Арендодатель обязан: поддерживать надлежащее состояние транспортного средства, включая текущий и капитальный ремонт и предоставление необходимых принадлежностей; предоставлять арендатору услуги по управлению и технической эксплуатации транспортного средства, а также весь спектр услуг, предусмотренный договором; оплачивать услуги членов экипажа, а также их содержание, если иное не предусмотрено договором; страховать транспортное средство, когда это обязательно в силу закона или договора.

Несмотря на то, что обязанности по ремонту автомобиля согласно договору возлагаются на арендодателя, у арендатора может возникнуть необходимость проведения ремонтных работ за свой счет. В таких случаях, как правило, собственник автомобиля компенсирует затраты на ремонт.

Вид второй аренда автомобиля без экипажа. Арендатор обязан: поддерживать надлежащее состояние транспортного средства, включая текущий и капитальный ремонт; осуществлять своими силами управление транспортным средством и его эксплуатацию, как коммерческую, так и техническую; оплачивать расходы на содержание транспортного средства, его страхование, а также расходы, возникающие в связи с его эксплуатацией (если иное не предусмотрено договором).

Автомобиль передается арендатору от арендодателя по акту приемки-передачи основных средств (форма № ОС-1). Арендванное автотранспортное средство учиты-

вается у арендатора на забалансовом счете 001 «Арендованные основные средства» в оценке, указанной в договоре.

Арендная плата и эксплуатационные расходы списываются на счета учета затрат (20, 23, 25, 26) или расходов на продажу (44). Если арендная плата вносится авансом за определенный договором период, то сумма внесенной арендной платы отражается на балансовом счете 97 «Расходы будущих периодов» с последующим ежемесячным списанием на счета учета затрат (расходов на продажу).

В налоговом учете сумма арендной платы и расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией арендованных автотранспортных средств (если по условиям договора эти расходы несет арендатор), включаются в расходы для целей налогообложения.

С 1 января 2002 года в состав прочих расходов для целей налогообложения включаются арендные платежи по имуществу, арендуемому как у юридических, так и физических лиц. Налоговый кодекс не различает арендные платежи по признаку арендодателя (подп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ). Поэтому организации могут арендовать автомобиль и у своего работника, и у любого физического лица, которое не зарегистрировано в качестве индивидуального предпринимателя. При этом в расходы для целей налогообложения также включаются и затраты по содержанию и эксплуатации арендованного имущества.

Если на предприятиях для осуществления служебных поездок используется личный автотранспорт работников, то в соответствии со ст. 188 Трудового кодекса РФ им должна выплачиваться компенсация за использование, износ (амортизацию) автомобиля, а также могут возмещать другие расходы, связанные с такими поездками.

В бухгалтерском учете суммы компенсаций, выплачиваемых работникам, отражаются на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям». Расходы на их выплату являются расходами по обычным видам деятельности. Для целей налогообложения расходы на выплату компенсаций в пределах норм, установленных Постановлением Правительства РФ от 08.02.2002 № 92, отражаются в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией.

К.А. Артамонова, аспирант

ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРАКТИКИ: УЧАСТКОВЫЕ СОБРАНИЯ ПАЙЩИКОВ

Чтобы объединить, сплотить пайщиков, потребительская кооперация всегда занималась и занимается не только обеспечением их потребностей в товарах и услугах, но и ведет культурно-просветительскую работу. Потребительская кооперация защищает и отстаивает интересы пайщиков, выносит на обсуждение актуальные проблемы жизнедеятельности, направляет работу кооперативных центров, магазинов, других предприятий, обслуживающих селян. Значительная роль отводится участковым собраниям, которые стали сегодня центром выражения интересов пайщиков, селян.

В постановлениях 125-го Собрания представителей потребительских обществ России важное место было отведено учебным заведениям потребительской кооперации. Их усилия должны быть направлены на повышение социальной и экономической эффективности потребительских обществ, потребсоюзов на основе обеспечения максимального участия пайщиков в делах потребительских обществ, ускорения реализации социальной миссии, возрождения нравственных, духовных ценностей. Для реализации этих целей Московский университет потребительской кооперации проводит активную работу по укреплению связей с организациями потребительской кооперации.

В рамках реализации Программы развития университета преподаватели и руководители структурных подразделений университета, филиалов принимают активное участие в работе участковых собраний, оказывают практическую помощь в организации работы по проведению социальной миссии на селе и формированию имиджа потребительской кооперации. Университет анализирует информацию по наиболее важным, значимым фактам, выступлениям пайщиков и вопросам исполнения их наказов. Особое внимание уделяется состоянию дел по реализации социальной миссии потребительской кооперации, борьбе с бедностью и бездуховностью.

В работе собраний принимают участие представители партии «Единая Россия», священнослужители местных приходов, представители культуры, образования, руководители сельскохозяйственных предприятий, сельских администраций. На собраниях решаются наиболее важные вопросы, серьезно обсуждается выполнение наказов пайщиков, анализируется работа сельских магазинов. Как правило, собрания проходят в деловой неформальной обстановке, где руководители, специалисты потребительских обществ и преподаватели университета рассказывают пайщикам о новых видах услуг, новых объектах, принятых в работу. На участковых собраниях особое внимание уделяется выступлениям пайщиков, их оценке деятельности потребительского общества, магазина, отдельных работников. Пайщики не только высказывают претензии к руководителям потребительских обществ, администраций, но и благодарят кооператоров за конкретные дела - детские площадки, организацию закупок, предоставление услуг.

Новым в работе участковых собраний стало то, что обсуждение часто выходит за рамки хозяйственных проблем, затрагивая общественно-политические вопросы всероссийского масштаба. Люди обеспокоены угрозой террора, высказывают острую обеспокоенность состоянием дел в правоохранительных органах, остро обсуждают вопросы миграции, наведения порядка в стране. Кооператоры совместно со священнослужителями и преподавателями университета проводят большую разъяснительную, просветительскую работу, участвуя в нравственно-духовном, патриотическом воспитании селян. Участковые собрания становятся площадками для выработки общественного мнения, решения проблем не только местного, но и российского уровня. Проведение участковых собраний позволяет селянам почувствовать себя в коллективе, выработать гражданскую позицию и общую оценку происходящему. Участковые собрания становятся общественными форумами

местного масштаба, приобретают большую значимость в решении проблем национальной безопасности, политических и социальных вопросов.

Во многих потребобществах собрания проведены в большинстве кооперативных участков, а в некоторых потребсоюзах, таких как Хабаровский, Удмуртский, Мурманский, Тверской, отчетная кампания завершается.

В поселке Платформа 69 км завод ВНИИ «Земмаш» Ленинградской области участники собрания почтили память погибших жителей Беслана минутой молчания. На собрании подвели итоги работы кооператоров по хозяйственной деятельности, закупкам излишков сельскохозяйственной продукции, выращенной на приусадебных участках, предоставлению услуг пайщикам. Серьезно обсудили принятые кооператорами меры по социальной поддержке малообеспеченных пайщиков.

В потребобществе «Заполярье», город Кола Мурманской области, на участковом собрании пайщиков обсуждался вопрос о приобретении нового холодильника для расширения ассортимента мясомороженной продукции в магазине поселка Минькино. По итогам собрания было принято решение приобрести холодильник в апреле 2004 года.

В Выксунском райпо Нижегородской области на всех проведенных собраниях присутствовало более половины пайщиков, несмотря на то, что они пришлись на период уборки урожая. Много внимания присутствующие уделили заготовительной деятельности райпо. Пайщики отметили, что объемы заготовок возросли, но есть и резервы увеличения. Возможность реализации этих резервов связана с переработкой сельскохозяйственной продукции и ее продажей через собственные специализированные магазины. На собрании также обсуждались вопросы ремонта магазина в селе Чупалейка, создания новых рабочих мест и организации торговли хлебом. В Сеченевском райпо обсуждались вопросы организации закупок сельхозпродукции, ее переработки и расширения услуг телефонной связи.

В Переяславском потребительском обществе Хабаровского края на собрании остро встали вопросы увеличения объемов выпуска и реализации хлебобулочных изделий. В результате обсуждения решили расширить ассортимент и увеличить объем

выпуска хлебобулочных изделий. Для привлечения покупателей решено больше внимания уделять оформлению и внешнему виду торговых предприятий. В потребительском обществе «Мариинск» потенциальные кооперативные выплаты решили оставлять на развитие потребительских обществ. В потребительском обществе «Анюйское» на участковом собрании внесли предложение информировать население о работе потребительского общества и рекламировать предлагаемые населению услуги через местные средства массовой информации. Принятые меры направлены на борьбу с незаконным изготовлением и продажей выпечки частными лицами, что создает конкуренцию потребительскому обществу и представляет угрозу здоровью населения. С целью увеличения товарооборота и улучшения качества обслуживания жителей района начата работа по оформлению пакета документов, необходимого для участия в конкурсе на получение права обслуживать муниципальные учреждения образования и здравоохранения.

В селе Кочетовка Мичуринского районного потребительского общества Тамбовской области на участковом собрании решался вопрос о приемке яблок. С ОАО «Кочетовские соки» решили заключить договор о сдаче яблок.

В поселке Рябчи и поселке Пеклино Дубровского района Брянской области на участковых собраниях решались вопросы безработицы на селе и привлечения в потребительскую кооперацию молодежи, повышения в малонаселенных пунктах эффективности использования торговых площадей, максимального обеспечения жителей продуктами и промтоварами по месту жительства.

В Котовском потребительском обществе Волгоградской области на участковом собрании принято решение об увеличении паевого взноса с физических лиц до 500 рублей.

Таким образом, именно на участковых собраниях, проходящих на десятках тысяч кооперативных участков, пайщики в полной мере проявляют себя как хозяева кооперации, говорят о наблевшем, решают насущные социальные и экономические проблемы.

Преподаватели Московского университета потребительской кооперации и его филиалов: Маслова Е.Л., Генералов Л.К., Соловьева Н.С., Захарова Л.В. и другие – открыли для себя новые перспективы со-

вершенствования учебного процесса. Например, Рыжова Т.В., старший преподаватель Химкинского филиала Московского университета потребительской кооперации, в своем докладе на собрании пайщиков потребительского общества «Новый север» отметила, что преподаватели используют материалы газеты «Российская кооперация», журнала «Деловой вестник «Российской кооперации» о деятельности Ярославского облпотребсоюза в учебном процессе. Студенты, изучающие дисциплину «Теория и история кооперативного движения», принимают участие в семинарах, проводимых Ярославским облпотребсоюзом.

Активной работой на участковых собраниях университет способствует преодолению негативных тенденций, интенсивному развитию социальных проектов. Приоритет получают прикладные исследования и разработки, выполненные на базе райпо и потребсоюзов, с их последующим внедрением в учебный процесс и практику работы организаций потребительской кооперации. В университете по-новому организовано повышение квалификации,

подготовка и переподготовка кадров, при этом сделан акцент на места проживания обучающихся. Эта работа предусматривает активное участие аспирантов, соискателей и студентов в форме прохождения практики, написания курсовых, выпускных работ, диссертаций. Обеспечение интеграции науки и практики, реализация на этой основе современной модели образовательной деятельности, позволяет университету достичь нового качества подготовки специалистов, а кооперативным организациям - нового уровня развития, востребованного жизнью.

Получить признание людей – цель потребительской кооперации. Она будет существовать, пока будет следовать своей идее, избранной форме собственности, своим принципам и ценностям: гуманизм, равенство, солидарность, демократия - в которых сконцентрированы ее сильные стороны.

В.В. Горлов, заведующий информационно-аналитическим отделом Института теоретических и прикладных проблем кооперации, к.э.н.

УДК 334.7
ББК 65.9(2)421.8

Фундаментальные и прикладные исследования
Научно-теоретический журнал, №6, 2004; - 88.

Компьютерная верстка Кирьянов С.Ю., Бугаева О.Ю.
Корректор Ромашкова И.И.

Подписано в печать 20.10.2004 г. Формат 60х90 1/8 Печать офсетная.
Бумага офсетная №1. Печ. л. 11 Тираж 999 экз. Зак. №

Издательство «Наука и кооперативное образование»
141014 Московская обл. г. Мытищи, ул. В. Волошиной, 12