

Научно-исследовательский центр «Иновация»



## **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

Сборник научных трудов по материалам  
III Международной научно-практической конференции,  
15 августа 2018 года, г.-к. Анапа

Анапа  
2018

УДК 001  
ББК 72  
Н 34**Редакционная коллегия:**

**Бондаренко С.В.**, к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.**, д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь).

**Н 34 Фундаментальные научные исследования.** Сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 15 августа 2018 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: Научно-исследовательский центр «Инновация», 2018. - 106 с.

В настоящем издании представлены материалы III Международной научно-практической конференции «Фундаментальные научные исследования», состоявшейся 15 августа 2018 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:  
[www.innova-science.ru](http://www.innova-science.ru).

УДК 001  
ББК 72

© Коллектив авторов, 2018.  
© Научно-исследовательский центр «Инновация», 2018.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**Гамза Е.С.**

НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ  
СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ .....5

**Намгалаури А.Н.**

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ...9

**Смирнова И.В.**

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ  
К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ .....14

**Тетюхина Е.П.**

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ .....22

**Тетюхина Е.П.**

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО  
СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ .....33

**Тетюхина Е.П.**

ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ .....48

**Тарасова Е.И.**

СУЩНОСТЬ, МЕСТО И РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ  
УСТОЙЧИВОСТИ .....54

**Родыгина Ю.В.**

ФОРМЫ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ,  
ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ  
И КРЕДИТОРАМИ .....66

**Косова Е.П.**

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ И МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА  
ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА.....72

***Полити Ю.П.***

ЗАДАЧИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ .....83

***Тихонов И.С.***

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....88

***Андронов Н.С.***СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА  
ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ .....93***Чудинова О.И.***ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ.....97

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 33.07

### НОРМАТИВНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Гамза Екатерина Сергеевна**

магистрант

Белгородский государственный аграрный университет

имени В.Я. Горина, п. Майский

***Аннотация:** Нормативно-методическое обеспечение системы управления персоналом способствует эффективному процессу решения вопросов управления персоналом. Документы регламентируют функции по управлению персоналом, такие как положения по формированию, организации персонала и т.д.*

***Ключевые слова:** документы, персонал, эффективный процесс, положение, инструкция.*

***Abstract:** Normative and methodological support of the personnel management system contributes to the effective process of solving personnel management issues. The documents regulate the functions of personnel management, such as the provisions for the formation, organization of personnel, etc.*

***Keywords:** documents, personnel, effective process, position, instruction.*

Нормативно-методическое обеспечение системы управления персоналом - это совокупность документов организационного, организационно-методического, организационно-распорядительного, технического, нормативно-технического, технико-экономического и экономического характера, а также нормативно-справочные материалы, устанавливающие нормы, правила, требования,

характеристики, методы и другие данные, используемые при решении задач организации труда и управления персоналом и утвержденные в установленном порядке компетентным соответствующим органом или руководством организации.

Нормативно-методическое обеспечение создает условия для эффективного процесса подготовки, принятия и реализации решений по вопросам управления персоналом. Оно состоит в организации разработки и применения методических документов, а также ведении нормативного хозяйства в системе управления персоналом.

К документам организационно-методического и методического характера относятся те, которые регламентируют выполнение функций по управлению персоналом. Сюда входят:

- положение по формированию кадрового резерва в организации;
- положение по организации адаптации работников;
- рекомендации по организации подбора и отбора персонала;
- положение по урегулированию взаимоотношений в коллективе;
- положение по оплате и стимулированию труда;
- инструкция по соблюдению правил техники безопасности и др. [1 с. 324].

Важнейшими внутренними организационно-регламентирующими документами являются положение о подразделении и должностная инструкция.

**Положение о подразделении** (отделе, бюро, группе и т.п.) - документ, регламентирующий деятельность какого-либо структурного подразделения кадровой службы: его задачи, функции, права, ответственность. **Должностная инструкция** - документ, регламентирующий деятельность в рамках каждой управленческой должности и содержащий требования к работнику, занимающему эту должность. Правовое обеспечение системы управления персоналом состоит в использовании средств и форм юридического воздействия на органы и объекты управления персоналом с целью достижения эффективной деятельности организации.

Правовое обеспечение системы управления персоналом включает:

- соблюдение, исполнение и применение норм действующего законодательства в области труда, трудовых отношений;

- разработку и утверждение локальных нормативных и ненормативных актов организационного, организационно-распорядительного, экономического характера;

- подготовку предложений об изменении действующих или отмене устаревших и фактически утративших силу нормативных актов, изданных в организации по трудовым, кадровым вопросам.

Под кадровым обеспечением системы управления персоналом понимается необходимый количественный и качественный состав ее работников [1 с. 638].

В условиях резкого повышения статуса должности менеджера по персоналу до уровня высшего звена управления, значительного расширения его функций, усложнения техники подбора, отбора, расстановки, развития, мотивации, служебного продвижения персонала должность кадровика становится одной из важнейших для выживания организации, обеспечения ее конкурентоспособности. В связи с этим чрезвычайно актуальной становится проблема профессионализации сотрудников кадровой службы.

Количественный состав службы управления персоналом определяется организационно-штатными структурами и уставом организации. При расчете необходимой численности штатных работников кадровой службы учитываются следующие факторы:

- общая численность работников организации;

- конкретные условия и характерные особенности организации, связанные со сферой ее деятельности (производственной, банковской, торговой, страховой и т.д.), масштабами, разновидностями отдельных производств, наличием филиалов;

- социальная характеристика организации, структурный состав ее работников (наличие различных категорий — рабочих, специалистов с высшим и средним специальным образованием, научных работников), их квалификация;

– сложность и комплексность решаемых задач по управлению персоналом (стратегическое планирование, выработка кадровой политики, организация обучения и т.п.);

– техническое обеспечение управленческого труда и др.

В связи с тем, что организации самостоятельно определяют численность работников по функциям управления, их профессиональный и квалификационный состав, а также утверждают штаты, все существующие методы расчета численности управленческих работников носят в основном рекомендательный характер [2 с. 78].

Одним из наиболее распространенных и доступных методов расчета численности работников кадровой службы является ее определение через затраты труда (времени) на выполнение управленческих работ, т.е. через трудоемкость. В свою очередь, трудоемкость работ по управлению персоналом можно определить следующими методами: нормативным, с помощью фотографии рабочего времени или хронометража, расчетно-аналитическим, методом аналогий, экспертным [2, с. 164].

Российские кадровые службы в основном держатся около нижней планки этого показателя — 100 человек на одного специалиста по управлению персоналом.

### **Список литературы**

1. Управление персоналом организации Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 638 с.

2. Жданова Т.С. Управление персоналом. Учебное пособие — М.: Аллель-2000, 2005. — 164 с.



---

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

**Намгалаури Анна Нугзаровна**

аспирант

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва

***Аннотация:** Настоящая статья посвящена изучению инновационной деятельности экономических субъектов, которая является основополагающим фактором обеспечения устойчивого развития национальной экономики и ускорения экономического роста. Рассмотрены различные модели инноваций, сделан акцент на режимах НТИ и ДИВ. Выделены последствия для региональных инновационных систем в результате кооперации экономических субъектов.*

***Abstract:** This article is devoted to the study of innovation activity of economic entities, which is a fundamental factor in the sustainable development of the national economy and the acceleration of economic growth. Various models of innovation are considered, emphasis is placed on the regimes of NTI and DIV. The consequences for regional innovation systems as a result of cooperation of economic entities are highlighted.*

***Ключевые слова:** инновации, инновационный процесс, модели инноваций, региональные инновационные системы, взаимодействие и сотрудничество.*

***Keywords:** innovation, innovation process, innovation models, regional innovation systems, interaction and cooperation.*

Инновационная деятельность фирм – ключевой фактор конкурентоспособности и экономического роста страны. В современном мире различают три вида инновационной деятельности. Наиболее легко узнаваемой формой инноваций является новшество, направленное на разработку новых или улучшенных

продуктов и услуг. В технических продуктах этот процесс разработки продукта может потребовать глубокие знания о том, как использовать природные явления или использовать определенную технологию, в то время как в других секторах, как продовольственный сектор разработки нового продукта может потребовать хорошее понимание вкусов потребителей и различных ингредиентов. Не все новые продукты требуют сложного проектирования и разработки процесса.

Инновационный процесс немного сложнее и предполагает создание усовершенствований существующих продуктов и услуг или разработки совершенно новых продуктов и услуг, часто в дополнение или поступательно. Инновационный процесс может быть направлен на повышение эффективности и сокращение потерь или затрат, или это может быть внедрение новой техники и технологий в существующий процесс [1]. В то время как многие небольшие компании испытывают недостаток в этом процессе улучшения способности внутри компании, даже производители высокотехнологичных отраслей зависят от специалистов, внешних по отношению к организации. В тех местах, где эти эксперты или специалисты не доступны, затраты по совершенствованию процессов значительно выше и улучшения более трудно реализовать. Во многих отраслях промышленности, инновационная продукция стала возможной благодаря новым инновациям процесса, поэтому производители, которые интегрируют новое оборудование в свои производственные мощности, могут быть в состоянии предложить новые продукты и услуги, просто за счет модернизации своих систем. Интересное явление в том, что предприятия, которые постоянно совершенствуются, зачастую могут ввести гораздо больше инновационных продуктов, так как они обычно имеют внутренние системы для разработки продуктов, распределения продукции и накопления знаний.

Третий вид инноваций ориентирован на бизнес-модели инноваций и организационную структуру. Такого рода инновации полностью связаны с внутренней организацией, функциональной спецификацией, сочетая различные виды внутреннего опыта, знаний и технологий доменов и возможностью адаптировать

управление подразделением компании, основанной на различиях в конкретных контекстах. Инновации включают в области маркетинговых стратегий, инноваций в интеграции цепочек поставок, а также инновационные подходы к кооптации или работе с клиентами, а также улучшенных моделей управления [2]. Компании, которые в состоянии управлять новаторски, как правило, лучшие в инновационном процессе, в результате чего появляется больше возможностей и способностей улучшать продукты или услуги.

Новые модели инноваций подчеркивают отношения сотрудничества между фирмами как источник конкурентного преимущества. Это требует от фирм способности развивать конкретные навыки и внедрять стратегии, направленные на достижение эффективности инноваций, включая взаимодействие с другими участниками инноваций.

Существуют различные модели инноваций, которые важно признать. В некоторых отраслях промышленности, науки, техники и инноваций (далее - НТИ) режим является нормой. Для этого режима инновационных патентов являются важным способом защиты инвестиций, права, таким образом, интеллектуальной собственности являются важным аспектом [3]. Изобретения, новые мировые открытия, часто являются результатом режима НТИ. В других отраслях промышленности, таких как производство продуктов питания, основной формой инноваций через Деятельность, Использование и Взаимодействие (далее - ДИВ), где производители учатся (часто со своими ключевыми клиентами), как улучшить качество продукции, маркировки и стандартов на пищевые продукты [4]. Это больше, чем итеративный режим, чем режим НТИ. В режиме ДИВ, неформальные сети между различными видами предприятий и учреждений имеют важное значение, и процесс улучшения происходит постепенно на основе изучения и корректировки того, что уже работает. Неявные знания производят обмен с помощью персональных сетей с более низкими уровнями формальности, в то время как подход НТИ носит часто более формальный характер, на основе контракта и сосредоточен на явно документированных знаниях.

Крупные фирмы часто в большей степени зависят от внешних фирм для посредничества или специализированных вводимых ресурсов, и где социокультурная среда имеет большее значение. Это имеет четыре последствия для региональных инновационных систем:

Во-первых, это означает, что региональные отношения и сотрудничество между фирмами и с поддерживающими учреждениями значат больше, чем раньше. Это особенно актуально для новых отраслей и рынков на ранних этапах промышленности и жизненных циклов продукции, где есть все еще высокие затраты на обучение и высокие затраты на координацию между со зависимых вводимых ресурсов и инвестиций.

Во-вторых, доверие является более важным, чем раньше. Это происходит и внутри фирмы, сокращение цикла разработки, где проблемы должны решаться в режиме реального времени, а также между фирмами, и между государственным сектором и промышленностью. Рынки зависят от доверия, которое часто поддерживается институциональными мерами, такими как функционирующей и доступной правовой системы, или международного признанного стандарта качества, что облегчает совершать сделки с другими сторонами. Это означает, что в развивающихся странах больше усилий должны быть направлены на укрепление институтов, с целью облегчить компаниям совершать сделки друг с другом, заключать договора, а также обеспечить соблюдение соглашений.

В-третьих, в рамках фирм, культуры имеет большее значение, особенно в том, что касается сотрудничества, обучения на ошибках, учиться у других, и постоянно работают над улучшением производительности. По мере того как продукты становятся все более сложными и технологии становятся все более взаимозависимыми, управление становится все более функционально специализированным и междисциплинарным, что приводит к трудностям в отношении коммуникации и решения проблем.

Растущее внимание к инновационной деятельности в современном мире обусловлено процессами глобализации, становлением экономики, которая

базируется на знаниях. Предприятия будут внедрять инновации, когда они видят инновации как важную бизнес - возможность. Это означает, что компании могут как признать, так и понять, как использовать инновационный рынок. Основная роль государственной политики в этой связи заключается в создании благоприятной среды, которая поддерживает инновационных предпринимателей в их инновации на рынке.

### Список литературы

1. Cunningham S. Innovaton Systems in Metropolitan Regions of developing Countries Challenges, Opportunities and Entry Points/ Cunningham S., Waltring F. // Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ). – 2015.
2. Kline S. An overview of innovation. In The positive sum strategy: harnessing technology for economic growth. / Kline S., Rosenburg N. // Landau, R., Rosenburg, N. (Eds.), Washington, DC: National Academies Press. – 1986. – С. 275-305.
3. Von Tunzelmann N. Innovation in «Low Tech» Industries. / Von Tunzelmann N., Acha V. In The Oxford Handbook of Innovation. J. Fagerberg, Mowery, D. & Nelson, R.R. (Eds.), Oxford: Oxford University Press. – 2005. – С. 407-432.
4. Altenburg T. Building inclusive innovation systems in developing countries: challenges for IS research. In Handbook of innovation systems and developing countries. Building domestic capabilities in a global setting. Lundvall, B.-Å., Joseph, K.J., Chaminade, C. & Vang, J. (Eds.), Cheltenham, UK: Edward Elgar. – 2009.

УДК 331

## АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ РЫНКА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ

Смирнова Ирина Валерьевна

ассистент

БУ ВО «СурГУ ХМАО-Югры», г. Сургут

***Аннотация:** В статье представлен анализ основных теоретических подходов к исследованию рынка труда и занятости. Сформулированы перспективные направления развития рынка труда, учитывающие мобильность трудовой силы, требования социального равенства и необходимость гибкой адаптации предприятий к современным вызовам окружающей среды.*

***Abstract:** The article presents an analysis of the main theoretical approaches to the study of the labor market and employment. Prospective lines of development of the labour market, taking into account the mobility of the labour force, requirements of social equality and the need for a flexible adaptation of enterprises to the challenges of the environment.*

***Ключевые слова:** рынок труда, экономика, трансформация, развитие, регулирование, государство, занятость, безработица, трудовые ресурсы, мобильность, предприятие, социальное равенство.*

***Key words:** labor market, economy, transformation, development, regulation, state, employment, unemployment, labor resources, mobility, enterprise, social equality.*

Переход России к рыночной экономике обусловил коренную трансформацию всей совокупности производственных отношений, в том числе и трудовых, обострил многие социальные проблемы в российском обществе, выявив старые противоречия и породив новые. Просчеты в ходе экономических реформ

привели к диспропорциям в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения, а так же резкому падению производительности труда, сопряженному с ростом скрытой безработицы [1]. Очевидно, что на сегодня процессы формирования рынка труда, его место в системе социально-экономических отношений, механизмы регулирования занятости в условиях развития рыночных отношений, глобализации экономики, функционирования ВТО, нестабильности финансовых рынков требуют дальнейшего исследования.

По мнению автора, для определения основополагающей концепции современного рынка труда целесообразно провести исследование этапов его развития и разновидностей базовых концепций. Это необходимо для того, чтобы после основательного их анализа иметь возможность сформировать основы действенного механизма функционирования рынка труда с учетом актуальных экономических тенденций.

Рассмотрим наиболее известные теоретические подходы, на которых базируется развитие рынка труда.

Во второй половине 19 и начале 20 века родоначальники и создатели трудовой стоимости, как А. Смит, У. Петти, Д. Риккардо, заложили основу теоретического изучения проблем занятости и рынка труда.

Научные взгляды основоположников классической политэкономии формировались во времена, когда существовала свободная конкуренция и рыночная система еще не испытывала глубоких экономических кризисов [3]. Экономисты-классики, утверждали, что рыночная система сама по себе способна обеспечить полное использование трудовых ресурсов, полную занятость. По их мнению, наилучшей экономической политикой в сфере занятости является политика невмешательства государства в дела рынка труда.

Несмотря на то, что положение классиков подвергались критике в последующих научных дискуссиях, нельзя не отметить огромный вклад А. Смита в экономическую науку. А. Смиту принадлежит создание основ трудовой теории стоимости, теории рынка труда, теории прожиточного минимума, занятости, безработицы.

Труд, по его мнению, является источником всякого богатства, который в свою очередь является товаром и объектом купли-продажи.

Таким образом, в классической политической экономии рынок труда уподоблялся другим рынкам (капитала, товаров) и стремился к равновесию в условиях совершенной конкуренции, которым соответствует состояние полной занятости [4].

Идеи классиков продолжил развивать величайший ученый экономист 19 века К. Маркс. В его трудах большое место занимает теория занятости, базирующаяся на важнейших положениях: теории прибавочной стоимости, теории роста органического строения капитала, законе народонаселения. В теории прибавочной стоимости анализируется сущность и особенность рабочей силы. Рабочая сила по теории К. Маркса выступает товаром особого рода. Т.е. на рынке труда рабочий продает не свой труд, а рабочую силу, т.е. способность к труду. Процесс потребления рабочей силы есть в то же время процесс производства товара и прибавочной стоимости. К. Маркс впервые дифференцировал такие понятия как «труд», «рабочая сила», «потребительная стоимость», «меновая стоимость» и т.д. [1]. Труд трактуется К. Марксом как «...процесс совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек, своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [5].

Неоклассическое направление экономической теории, которое возникло в конце 19 века, довольно быстро получило свое признание на западе и США. Неоклассики (А. Маршалл, А. Пигу, А. Лаффер, А. Риз и др.) считали, что стихийная рыночная экономика способна самостоятельно предотвратить массовую безработицу и восстановить полную занятость, и не видели необходимости в государственном регулировании рынка труда. Представители данного направления признавали существование безработицы, которая, в их представлении, является естественным явлением, необходимым для обеспечения кругооборота незанятого трудоспособного населения.

В 1929 и 1933 вопреки положениям неоклассической экономической теории



в западных странах усилились кризисные явления, которые привели к дисбалансу в экономике, спаду производства, массовой безработице, ухудшению уровня жизни населения, что потребовало поиска новых теоретических подходов и обоснования внешних механизмов обеспечения равновесия в экономике и решения проблем на рынке труда. В 1936 в свет вышел труд «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнса, выдающегося теоретика и основателя экономической теории регулируемого капитализма и занятости. На первый план Кейнс выдвинул проблему занятости, и то чем определяется уровень занятости.

Дж. М. Кейнс в своей работе подверг критике классическую теорию занятости, и прежде всего книгу А. Пигу «Теория безработицы». Дж. М. Кейнс и его последователи утверждали, что в рыночной экономике не существует механизма, гарантирующего полную занятость, что причины безработицы и инфляции кроются не во внешних причинах, а в самой экономической системе, которая не является и не может быть саморегулирующейся. Государственное регулирование экономики необходимо для рыночного капиталистического хозяйства, которое не имеет механизма автоматического восстановления равновесия в экономике.

Кейнсианская теория более 25 лет способствовала устойчивому развитию экономики капиталистических стран, сокращению безработицы и увеличению занятости, повышению уровня жизни населения.

Однако к середине 20 века кейнсианские методы в борьбе с безработицей оказались недостаточными. Различные научные течения, которые в большинстве своем основывались на классических позициях, пытались обосновать несостоятельность кейнсианской теории. Составленное направление получило название неоконсерватизма. Наибольший интерес среди них представляли монетаристы.

Основателем монетаристского направления признается американский экономист, лауреат Нобелевской премии М. Фридман. Монетаристы выступают против вмешательства государства в экономику, так как, рыночное хозяйство является устойчивой и конкурентной средой, обладающей стабильностью и

самоналаживанием. Причины инфляции, безработицы и неустойчивость экономического роста, по их мнению, кроется в государственном регулировании экономики.

Вопреки кейнсианской теории, монетаристы выступают против бюджетного и налогового регулирования. Основным регулятором экономики по М. Фридману являются деньги. Стабильная эмиссия денег, вот главная идея данного экономического направления.

Положительная роль монетаризма состоит в обстоятельном исследовании механизма воздействия денег на товарный мир, денежной политики — на развитие экономики, в обосновании необходимости сбалансирования государственного бюджета.

Впоследствии, возникла необходимость одновременного, взаимосвязанного использования и рыночного и государственного регулирования, что привело к возникновению неоклассического синтеза. Основателем и выдающимся представителем школы неоклассического синтеза является американский ученый, лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон.

В своем учебнике «Экономикс» Самуэльсон писал: «В настоящее время большинство экономистов на Западе предпринимает попытки к достижению того, что мы в этой книге называем неоклассическим синтезом, то есть они пытаются путем эффективной кредитно-денежной и фискальной политики соединить классическую макроэкономику А. Смита и А. Маршалла с современной макроэкономикой определения уровня дохода, сочетая все здоровое в обоих подходах» [6]. Так же, он отмечал, что положения классической теории не отвечают требованиям современной жизни. Фискальная в сочетании с кредитно-денежной политики позволяют экономике восстановить равновесие на уровне высокой занятости, даже в том случае, если произойдет снижение потребности в рабочей силе.

Направление неоклассического синтеза отличается широтой тех исследований и их прикладным характером, глубоким изучением проблем

экономического роста, анализа безработицы и методов ее регулирования, созданием теории общего экономического равновесия. Большое внимание его сторонники уделяют разработке методов экономико-математических связей, при этом считая, что государственное регулирование экономики имеет большее значение, чем рыночное [2].

В конце 19 начале 20 века начинает формироваться институционально-социологическое направление, представителями которого являются Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Гэлбрейт. Институционалисты полагают, что проблемы в области занятости могут быть решены с помощью институциональных реформ. Государству, как одному из институтов отводится главная роль. Несоответствие на рынке труда они пытаются объяснить особенностями социальных, профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы. Они доказывали необходимость «социального контроля над производством» и организацию «регулируемой экономики», то есть управление занятостью на основе законодательных процессов, деятельности профсоюзов и других социальнополитических институтов в сфере занятости [7].

Идеи, положившие начало новой институциональной теории представлены в статье Р. Коуза «Природа фирмы». Несмотря на то, что статья была опубликована еще в 1937 г., интерес к ней был проявлен только во второй половине 70-х годов 20 века.

Свою заслугу Р. Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства» [2]. В статье он обосновывает введение в экономический анализ таких понятий как трансакционные издержки, контрактные отношения и др., что необходимо для изучения институциональной структуры производства.

В середине 70-х годов М. Бейли, Д. Гордон и К. Азариadis выдвинули контрактную теорию занятости, основанную на синтезе неоклассических представлений с кейнсианскими. Суть данной теории в том, что работодатели и работники вступают в долгосрочные договорные отношения. В результате возникает

соглашение, или имплицитный контракт. В данном случае динамика заработной платы оказывается сглаженной, так как фирма в период спада производств не снижает оплату труда, а в период подъема резко не повышает оплату труда. Таким образом, уровень заработной платы становится фиксированным, что позволяет сохранить работников, уменьшить риски рынка.

Структурная перестройка экономики в западных странах в 70-е годы способствовала распространению концепции гибкого рынка труда. О. Ланге в своих трудах трактует понятие «гибкость» как «способность экономической системы к ответу на внешние воздействия» [8]. В основе данной концепции лежит положение о необходимости дерегламентации рынка труда, перехода к более гибким, функционально-индивидуализированным и нестандартным формам занятости (частичная занятость, неполный рабочий день или неделя, краткосрочные контракты, надомничество) [2]. Данный подход призван уменьшить издержки структурной перестройки экономики, за счет свободного проявления рыночных регуляторов и свободного выбора альтернативных моделей развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что теоретические взгляды на проблемы рынка труда прошли долгий путь эволюционного развития. Тем не менее, единого мнения о механизмах функционирования и регулирования рынка труда и системы занятости рыночного типа не сложилось. На сегодняшний день оправдана необходимость вмешательства государства в экономику, но скорее как наблюдателя, с возможностью косвенно регулировать взаимоотношения сторон на рынке труда. В то же время, нельзя пренебрегать концепцией гибкого рынка труда, которая предполагает формирование многообразных форм взаимоотношений работодателей и работников.

И конечно главной задачей на сегодня является сохранение равновесия между многочисленными элементами рынка труда; обеспечение стабильности экономических условий, что крайне необходимо для высоких показателей роста субъектов хозяйствования; гарантия социальной защиты работников, чтобы высвободить и развивать их потенциал производительности для получения

достойной работы и достойного уровня жизни; развитие эффективного корпоративного и административного управления.

### Список литературы

1. Анпилов С.М., Сорочайкин А.Н., Шишкина Е.С. Основные подходы к анализу функционирования современного рынка труда // Основы экономики, управления и права. -2012. - №2.
2. Глухова З.В., Стаурский С.С. Региональный рынок труда и формирование механизма социального партнерства: монография // Омск: Изд-во СибАДИ. - 2008. - 158 с.
3. Петти У., Смит А., Риккардо Д. Антология экономической классики // М.: Эконом. - 1993 г. - 486 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // М.: Соцэгиз. – 1993 г. - 486с.
5. Маркс К., Капитал М. - Кн. 1, Т. 1. – 1978.
6. Самуэльсон П. Экономика. Т.2. - М., 1997. - 643с.
7. Горина Е.Е. Исследование рынка труда: междисциплинарный подход // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. - №5.
8. Lange O. Marxian economics and modern economic Theory. New York, 1944.

---

## МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Тетюхина Елизавета Петровна**

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени  
И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** В статье изучена методика анализа финансовой устойчивости организации, рассмотрен горизонтальный, вертикальный и трендовый анализ.*

*The article is devoted to the analysis of financial stability of the organization, the horizontal, vertical and trend analysis is considered.*

***Ключевые слова:** методика, экономический анализ, финансовая устойчивость, горизонтальный, вертикальный, трендовый.*

***Keywords:** methodology, economic analysis, financial stability, horizontal, vertical, trend.*

Анализ финансовой устойчивости организации является важнейшим этапом оценки ее деятельности и финансово-экономического благополучия, который отражает результат ее текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвесторов, а также характеризует способность данной организации отвечать по своим долгам и обязательствам перед сторонними организациями, а так же наращивать свой экономический потенциал. Схему анализа финансовой устойчивости организации представим на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема анализа финансовой устойчивости организации

Как приводит нам М.А. Вахрушина и Н.С. Пласкова для анализа используются следующие основные методы:

- горизонтальный (временной) анализ представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ – это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния, доли каждой позиции отчетности на результат в целом;
- трендовый анализ – это сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, основной тенденции

динамики показателя, очищенной от случайных колебаний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью выявления тренда, формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный, прогнозный анализ;

– сравнительный анализ – это внутрихозяйственное сравнение сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, дочерних предприятий, подразделений, цехов, а также межхозяйственное сравнение показателей предприятия с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными;

– факторный анализ представляет собой анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть прямым, который заключается в раздроблении результативного показателя на составные части, и обратным, когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель;

– анализ расчета относительных показателей (коэффициентов) представляет собой подсчет отношений данных отчетности, определение взаимосвязей показателей [6].

Использование приемов анализа для конкретных целей изучения состояния анализируемого хозяйствующего субъекта составляет в совокупности методику анализа.

Различные авторы предлагают разные методики финансового анализа. Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также от различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов - за счёт заёмных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия.



На практике применяют разные методики анализа финансовой устойчивости. В основном финансовую устойчивость организации анализируют с помощью абсолютных и относительных коэффициентов.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, для их расчета используют следующие коэффициенты:

1. Собственные оборотные источники формирования (СОС).

$$Coc = CK - BA, \quad (1)$$

где СК - собственный капитал;

ВА – внеоборотные активы.

2. Собственные и долгосрочные источники формирования или функционирующий капитал (СДЗИ).

$$CДЗИ = КиР + ДО - ВА, \quad (2)$$

где КиР - капитал и резервы;

ДО - долгосрочные обязательства;

ВА - внеоборотные активы.

3. Общая величина источников формирования (ОВИ).

$$ОВИ = КиР + ДО + ККЗ - ВА, \quad (3)$$

где КиР - капитал и резервы;

ДО - долгосрочные обязательства;

ККЗ - краткосрочные кредиты и займы;

ВА - внеоборотные активы.

4. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств на покрытие запасов (Фс).

$$+/- \Phi_c = COC - З, \quad (4)$$

где Сос – собственные оборотные источники формирования;

З–запасы.

5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств на покрытие запасов (Фт).

$$+ /- \Phi m = СДЗИ - З , \quad (5)$$

где СДЗИ - Собственные и долгосрочные источники формирования;  
З – запасы.

6. Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников средств на покрытие запасов ( $\Phi_o$ ).

$$+ /- \Phi_o = ОВИ - З , \quad (6)$$

где ОВИ - Общая величина источников формирования;  
З – запасы.

На основании этих показателей А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин определяют трехкомпонентный тип финансовой устойчивости, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сводная таблица по типам финансовых ситуаций организации

Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Не устойчивое состояние	Кризисное состояние
+/- $\Phi_c > 0$	+/- $\Phi_c < 0$	+/- $\Phi_c < 0$	+/- $\Phi_c < 0$
+/- $\Phi_T > 0$	+/- $\Phi_T > 0$	+/- $\Phi_T < 0$	+/- $\Phi_T < 0$
+/- $\Phi_o > 0$	+/- $\Phi_o > 0$	+/- $\Phi_o > 0$	+/- $\Phi_o < 0$

Абсолютная устойчивость встречается редко. Ее соблюдение свидетельствует о возможности немедленного погашения обязательств, но возникновение обязательств связано с потребностью в использовании средств, а не в их наличии на счетах организации. Поэтому абсолютная устойчивость представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

Нормальная устойчивость гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств.

Неустойчивое состояние связано с нарушением текущей платежеспособности, при котором возможно восстановление равновесия в случае пополнения источников собственных средств, увеличения собственных оборотных средств,

продажи части активов для расчетов по долгам.

Кризисное финансовое состояние возникает, когда оборотных активов организации оказывается недостаточно для покрытия его кредиторской задолженности и просроченных обязательств. В такой ситуации организация находится на грани банкротства.

Также для методики расчета анализа финансовой устойчивости относительных показателей организации используются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент финансовой независимости (автономии).

$$K_{фн} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (7)$$

ВБ-валюта баланса.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,5$ .

Показывает долю собственных средств в общей сумме средств предприятия. Чем выше уровень данного показателя, тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами.

$$K_{об} = \frac{КиР - ВА}{ОА}, \quad (8)$$

где КиР - капитал и резервы;

ВА – внеоборотные активы;

ОА – оборотные активы.

Рекомендуемое значение  $> 0,1$ .

Характеризует степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, что необходимо для финансовой устойчивости.

3. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами.

$$K_{обз} = \frac{КиР - ВА}{З + НДС}, \quad (9)$$

где КиР - капитал и резервы;

ВА – внеоборотные активы;

З – запасы.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,6 - 0,8$ .

Показывает, какая часть материальных оборотных активов финансируется за счет собственных источников, а также потребность в привлечении заемных.

4. Коэффициент маневренности собственного капитала.

$$K_m = \frac{KuP - BA}{KuP}, \quad (10)$$

где КИР - капитал и резервы;

ВА – внеоборотные активы;

Рекомендуемое значение  $\geq 0,2 - 0,5$ .

Показывает способность организации поддержать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных оборотных источников. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у организации.

5. Коэффициент реальной стоимости имущества.

$$K_p = \frac{OC + CиM + ЗНП}{ВБ}, \quad (11)$$

где ОС – основные средства;

СиМ – сырье и материалы;

ЗНП – затраты в незавершенном строительстве.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,5$ .

Отражает удельный вес производственных фондов (основных средств и производственных запасов) в общей стоимости имущества. Коэффициент важен для заключения договоров с поставщиками и покупателями, так как высокие значения коэффициента – залог успеха производственной и финансовой деятельности организации. В случае занижения значения показателя ниже критической границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения.

6. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага, финансовый

леверидж).

$$K_k = \frac{KO + ДО}{КиР}, \quad (12)$$

где КО – краткосрочные обязательства;

ДО – долгосрочные обязательства;

КиР – капитал и резервы;

Рекомендуемое значение  $\leq 1$ .

Показывает сколько заемных средств привлекало предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. Превышение указанной границы означает зависимость организации от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости.

7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств.

$$K_m / u = \frac{OA}{BA}, \quad (13)$$

где OA - оборотные активы;

BA - внеоборотные активы.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,5$ .

Показывает, сколько внеоборотных средств приходится на 1 рубль оборотных активов. Чем выше значение показателя, тем больше средств организация вкладывает в оборотные активы.

8. Коэффициент финансирования.

$$K_f = \frac{КиР}{ДО + КО}, \quad (14)$$

где КиР – капитал и резервы;

ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,7$ .

Показывает, какая часть деятельности организации финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных.

9. Коэффициент финансовой устойчивости.

$$K_{\phi y} = \frac{K_{иP} + ДО}{ВБ}, \quad (15)$$

где КиР – капитал и резервы;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВБ – валюта баланса.

Рекомендуемое значение  $\geq 0,6$ .

Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников организации.

10. Коэффициент Гиринга.

$$K_{г} = \frac{1}{K_{\phi n}} - 1, \quad (16)$$

где К<sub>фн</sub> – коэффициент финансовой независимости.

Рекомендуемое значение  $\leq 1$ .

Увеличение коэффициента свидетельствует о повышении зависимости от заемных источников, а также о снижении платежеспособности и финансовой устойчивости. Превышение 1 говорит о том, что заемный капитал является главным источником финансирования бизнеса.

11. Индекс постоянного актива.

$$K_{п} = \frac{ВА}{K_{иP}}, \quad (17)$$

где ВА – внеоборотные активы;

КиР – капитал и резервы.

Показывает долю основного капитала (внеоборотных активов) в собственном капитале организации.

Методика анализа названных выше коэффициентов состоит в сравнении:

- фактических коэффициентов текущего года с прошлогодними показателями;
- фактических коэффициентов с нормативными показателями;
- фактических коэффициентов организации с показателями конкурентов;

– фактических коэффициентов с отраслевыми показателями.

Одновременное использование всех методов дает возможность наиболее объективно оценить финансовую устойчивость организации, ее надежность как делового партнера, перспективу развития.

По утверждению Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой эти методы используются на всех этапах финансового анализа, который сопровождает формирование обобщающих показателей хозяйственной деятельности организаций [2].

В ходе формирования этих показателей делается:

- оценка технико-организационного уровня и других (социальных, природных, внешнеэкономических) условий производства;
- характеристика использования производственных ресурсов, основных средств, материальных ресурсов, труда и заработной платы;
- анализ объема, структуры и качества продукции;
- анализ затрат и себестоимости продукции.

При помощи методики анализа финансовой устойчивости, основанной на расчете абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости можно выявить сильные и слабые позиции организации. Важным является и то, что анализ коэффициентов дает возможность лучше понять взаимосвязь актива и пассива баланса.

Кредиторы внимательно следят за этими показателями, чтобы быть уверенными, что предприятие может оплатить свои краткосрочные долговые обязательства и покрыть зафиксированные платежи доходами. Банки в значительной мере строят свою кредитную политику на основе соответствующих коэффициентов.

Анализируя финансовую устойчивость предприятия, можно прийти к выводу, что владельцы предприятий всегда отдают предпочтение разумному росту доли заемных средств, кредиторы наоборот - отдают преимущества предприятиям с высокой долей собственного капитала.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости предприятия дает

возможность оценить, насколько предприятие готово к погашению своих долгов и ответить на вопрос, насколько оно является устойчивым с финансовой стороны, увеличивается или уменьшается уровень этой независимости, отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия целям его хозяйственной деятельности.

На основе полученных результатов финансового анализа должна быть сформирована финансовая политика организации на предстоящий период. А также может быть принято решение о реструктуризации имущественного комплекса (продажа неиспользуемых материальных активов, обновлении сильно изношенных основных средств, переоценка основных фондов с учетом их рыночной стоимости, изменении механизма начисления амортизации и т.д.). Принимаемые руководством решения должны быть направлены на повышение его доходности, рыночной стоимости и деловой активности.

### Список литературы

1. Мельник, М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб, пособие для студентов – 4-е изд., перераб. и доп. / М.В. Мельник. – М: Издательство «Омега – Л», 2008. – 451с.
2. Мельник, М.В. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2008. – 192 с.
3. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: стратегический и текущий: учеб. / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2008. – 656 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 4-е изд. / Г.В. Савицкая. – М.: Эксмо, 2009 – 704 с.
5. Савчук, В.Р. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учеб, пособие / В.Р. Савчук. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 325 с.
6. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб,



## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

**Тетюхина Елизавета Петровна**

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени  
И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** Изучены методические подходы к анализу финансового состояния организации, в частности платежеспособность, ликвидность и финансовая устойчивость.*

*Methodical approaches to the analysis of financial condition organizations, in particular, solvency, liquidity and financial stability.*

***Ключевые слова:** методические подходы, анализ, финансовое состояние, методика, платежеспособность, ликвидность.*

***Keywords:** methodical approaches, analysis, financial condition, methodology, solvency, liquidity.*

Большинство существующих в настоящее время методик анализа деятельности организации, его финансового состояния повторяют и дополняют друг друга, они могут быть использованы в зависимости от конкретных целей и задач анализа, информационной базы, имеющейся в распоряжении аналитика.

Так, согласно методике анализа А.Д. Шеремета и А.И. Бужинского, финансовое положение организаций характеризуется размещением его средств и состоянием источников их формирования. Основными показателями для оценки финансового состояния являются:

- уровень обеспеченности собственными оборотными средствами;
- степень соответствия фактических запасов активов нормативным и величине, предназначенной для их формирования;
- величина иммобилизации оборотных средств;
- оборачиваемость оборотных средств и платежеспособность [1].

По мнению авторов данной методики, важнейшим этапом анализа финансового состояния является определение наличия собственных и приравненных к ним средств, выявление факторов, повлиявших на их изменение в изучаемом периоде.

Анализ платежеспособности рассматривается в данной методике очень узко. Определяется только сальдо дебиторской и кредиторской задолженности. Положительным считается превышение дебиторской задолженности над кредиторской. Оптимальным вариантом считается формула: отсутствие задолженности, как самой организации, так и другим.

В методике анализа финансового состояния под редакцией С.Б. Барнгольц и Б.И. Майданчика подход к анализу несколько глубже. Во главе исследования ставится непосредственное изучение баланса организации. Этому предшествует установление степени достоверности информации, содержащейся в балансе, путем ее сопоставления с другими источниками информации [2].

На практике широко используется методика финансового состояния А.Д. Шеремета, Р.С. Сейфулина, Е.В. Негашева. Эта методика позволяет:

- выделить четыре уровня финансовой устойчивости организации;
- в рамках внутреннего анализа осуществить углубленное исследование финансовой устойчивости предприятия на основе построения баланса платежеспособности;
- применить несколько иную нормативную базу при оценке платежеспособности (ликвидности) организации [3].

Авторы данной методики предлагают деление всех активов на четыре группы по степени ликвидности: наиболее ликвидные, быстро реализуемые,

медленно реализуемые, трудно реализуемые. Кроме анализа финансового состояния авторы ввели и методику анализа деловой активности. Под деловой активностью организации в финансовом аспекте авторы понимают, прежде всего, скорость оборота его средств.

Детализация процедурной стороны методики финансового анализа зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения.

По степени детализации анализ финансового состояния может проводиться: по небольшому количеству оценочных показателей-коэффициентов – это экспресс-анализ или в несколько этапов – углубленный анализ.

Экспресс-анализ целесообразно выполнять в три этапа: подготовительный этап, предварительный обзор финансовой отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности.

Смысл экспресс-анализа, по методике Ковалева, заключается в отборе небольшого количества ключевых показателей и постоянное отслеживание их динамики. Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового положения [4].

Цель детализированного анализа финансового состояния организации - более подробная характеристика имущественного и финансового положения хозяйствующего субъекта, результатов его деятельности в истекающем отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Ковалев В.В. предлагает следующую программу углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности организации:

- 1) предварительный обзор экономического и финансового положения субъекта хозяйствования.

– характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности.

– выявление «больных» статей отчетности.

2) оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

– оценка имущественного положения.

– построение аналитического баланса-нетто.

– вертикальный и горизонтальный анализ баланса.

– оценка финансового положения.

– оценка ликвидности.

– оценка финансовой устойчивости;

3) оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

– оценка основной деятельности.

– анализ рентабельности.

– оценка положения на рынке ценных бумаг [5].

Раскрывая сущность финансового анализа, необходимо также выяснить структуру и последовательность его осуществления. В связи с этим необходимо выделить следующие блоки анализа, составляющие его последовательность:

1) анализ финансового состояния организации:

– общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период;

– анализ финансовой устойчивости организации;

– анализ ликвидности баланса;

– анализ финансовых коэффициентов;

2) анализ финансовых результатов деятельности организации:

– анализ рентабельности и деловой активности предприятия [6].

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении статей активов

баланса, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, со статьями пассива, сгруппированными по срокам их погашения (кроме собственных финансовых средств) и расположенными в порядке возрастания сроков [6, 5].

В зависимости от степени ликвидности активы организации можно разделить на следующие группы:

A1 - наиболее ликвидные активы. К ним относятся все статьи денежных средств организации и краткосрочные финансовые вложения.

A2 - быстро реализуемые активы. К ним относятся дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты и прочие оборотные активы.

A3 - медленно реализуемые активы. Включаются материальные оборотные средства, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

A4 - труднореализуемые активы. К ним относятся внеоборотные активы и дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты).

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты:

П1 - наиболее срочные обязательства. К ним относится кредиторская задолженность и приравненная к ней задолженность участников (учредителей) по выплате доходов.

П2 - краткосрочные пассивы. Краткосрочные займы и кредиты, резервы предстоящих расходов и прочие краткосрочные обязательства.

П3 - долгосрочные пассивы. К ним относятся долгосрочные обязательства, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 - постоянные, или устойчивые, пассивы. Включается собственный капитал организации, т.е. капитал и резервы.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеет место, следующее

соотношение:  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ .

Выполнение первых трех неравенств в данной системе влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому важно сопоставить итоги первых трех групп по активу и пассиву. Выполнение четвертого неравенства свидетельствует о соблюдении одного из условий финансовой устойчивости - наличия у предприятия оборотных средств [2].

В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

В основе этих сопоставлений лежит группировка активов организации по степени ликвидности - их способности оперативно обращаться в денежные средства и служить средством погашения обязательств. В общем случае бухгалтерский баланс предоставляет ограниченные возможности для такой группировки, так как многие статьи в нем представляются, свернуто.

Дальнейшее сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить следующие показатели:

-текущую ликвидность, которая свидетельствует о платежеспособности или неплатежеспособности организации на ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени:

$$ТЛ = (A1 + A2) - (П1 + П2), \quad (4)$$

- перспективную ликвидность - это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей:

$$ПЛ = A3 - П3 \quad (5)$$

Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок превращения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств [4].

Для анализа платежеспособности организации рассчитываются следующие финансовые коэффициенты:

1) Общий показатель платежеспособности:

$$\text{ОПЛ} = (A1 + 0,5A2 + 0,3A3) / (П1 + 0,5П2 + 0,3П3) \geq 1 \quad (6)$$

Рекомендуемое значение:  $\text{ОПЛ} \geq 1$ . Применяется для комплексной оценки ликвидности баланса в целом. С помощью данного показателя осуществляется оценка изменения финансовой ситуации в организации с точки зрения ликвидности. Используется также при выборе наиболее надежного из потенциальных партнеров.

2) Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$\text{К.а. л.} = \frac{(ДС + КФВ)}{ТКО},$$

где ДС - денежные средства;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения;

ТКО - текущие краткосрочные обязательства. (7)

Рекомендуемое значение  $\text{К.а.л.} \geq 0,2 - 0,5$ . Зависит от отраслевой принадлежности организации. Показывает, какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений [6].

3) Коэффициент текущей ликвидности:

$$\text{Ктл} = \frac{ОА}{ТО},$$

где ОА - оборотные активы;

ТО - текущие обязательства. (8)

Рекомендуемое значение  $\text{К.т.л.} \geq 2$ . Если этот показатель меньше единицы, оборотных активов недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств. Если же он превышает 3, это может свидетельствовать о нерациональном использовании ресурсов. Дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов приходится на один рубль текущих обязательств [7].

4) Коэффициент «критической оценки»:

$$\text{Ккр.о} = \frac{(ДС + ТФВ + КДЗ)}{ТКО},$$

где ДС - денежные средства;

ТФВ-текущие финансовые вложения;

КДЗ - краткосрочная дебиторская задолженность;

ТКО - текущие краткосрочные обязательства. (9)

Согласно международным рекомендациям этот коэффициент должен быть больше единицы, в российских условиях считается допустимым его значение 0,7 - 0,8, желательно примерно 1. Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств и поступления по расчетам [23, с.40].

5) Коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_{\text{осс}} = \frac{(СК - ВА)}{ОА},$$

где СК - собственный капитал;

ВА - внеоборотные активы;

ОА-оборотные активы. (10)

Рекомендуемое значение  $K_{\text{осс}} \geq 0,1$ . Характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для ее текущей деятельности.

6) Коэффициент маневренности функционального капитала:

$$K_{\text{мфк}} = \frac{МРА}{(ОА - ТО)},$$

где МРА - медленно реализуемые активы;

ОА-оборотные активы;

ТО - текущие обязательства. (11)

Уменьшение показателя в динамике - положительный факт. Показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности [6].

7) Доля оборотных средств в активах:

$$Д_{\text{ос}} = \frac{ОА}{ВБ},$$

где ОА- оборотные активы;



ВБ- валюта баланса. (12)

Рекомендуемое значение  $\text{Дос} \geq 0,5$ . Зависит от отраслевой принадлежности.

Различные показатели платежеспособности не только дают характеристику устойчивости финансового состояния организации при разных методах учета ликвидности средств, но и отвечают интересам различных внешних пользователей аналитической информации [5].

Финансовая устойчивость организации характеризует его способность осуществления хозяйственной деятельности преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности.

Для проведения анализа финансовой устойчивости рассчитываются следующие основные показатели:

1) Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага, финансовый леверидж).

$$K_k = \frac{ЗК}{СК},$$

где ЗК - заемный капитал;

СК - собственный капитал. (13)

Рекомендуемое значение  $\leq 1,5$ . Показывает, сколько заемных средств организация привлекла на 1 рубль вложенных в активы собственных средств.

2) Коэффициент финансовой независимости или коэффициент автономии.

$$K_{фн} = \frac{СК}{ВБ},$$

где СК - собственный капитал;

ВБ-валюта баланса. (14)

Рекомендуемое значение  $\geq 0,5$ . Показывает, удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования.

3) Коэффициент финансирования

$$K_{ф} = \frac{СК}{ЗК},$$

где СК - собственный капитал;

ЗК - заемный капитал. (15)

Оптимальное значение =1,5. Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет собственных, а какая – за счет заемных средств.

4) Коэффициент финансовой устойчивости

$$К_{ф\text{у}} = \frac{(СК + ДО)}{ВБ},$$

где СК - собственный капитал;

ДО-долгосрочные обязательства;

ВБ-валюта баланса. (16)

Рекомендуемое значение  $\geq 0,6$ . Показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников.

5) Коэффициент маневренности собственного капитала

$$К_{м\text{с}/к} = \frac{((СК + ДО - ВА))}{СК},$$

где СК - собственный капитал;

ДО-долгосрочные обязательства;

ВА-внеоборотные активы;

СК - собственный капитал. (17)

Показывает, долю собственного капитала, направленную на финансирование оборотных активов. Ограничений нет

б) Коэффициент обеспеченности оборотных активов себестоимости

$$К_{о\text{о}а\text{ с/с}} = \frac{(СК + ДО - ВА)}{ОА},$$

где СК - собственный капитал;

ДО-долгосрочные обязательства;

ВА - внеоборотные активы;

ОА- оборотные активы. (18)

Показывает, долю формирования оборотных активов за счет собственного капитала.

## 7) Коэффициент соотношения мобилизованных средств

$$K_{смс} = \frac{OA}{BA},$$

где OA - оборотные активы;

BA - внеоборотные активы. (19)

## 8) Коэффициент финансовой зависимости

$$K_{фз} = \frac{(P + KO - ДБП - РПР)}{B},$$

где P - резервы предприятия;

KO - краткосрочные обязательства;

ДБП - доходы будущих периодов;

РПР - резервы предстоящих расходов;

B-валюта баланса. (20)

Показывает, степень зависимости организации от заемных средств.

## 9) Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств

$$K_{дп з/с} = \frac{ДО}{(P + ДО)},$$

где ДО - долгосрочные обязательства;

P - резервы предприятия. (21)

Показывает долгосрочные привлечения заемных средств.

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов-показателей оборачиваемости. Деловая активность проявляется в скорости оборота средств. Для анализа деловой активности организации используют две группы показателей. Первая группа – это общие показатели оборачиваемости, должны стремиться к максимуму и измеряются в оборотах. Вторая группа - это показатели управления активами, рассчитываются в днях и стремятся к минимуму.

## 1) Коэффициент общей оборачиваемости капитала или ресурсоотдача.

$$K_o = \frac{ВП}{ССА},$$

где Вп - выручка от продаж;

$$ССА - \text{среднегодовая стоимость активов.} \quad (22)$$

Показывает эффективность использования имущества.

2) Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

$$К_{ооа} = \frac{ВП}{ССОА},$$

где Вп-выручка от продаж;

$$ССоа - \text{среднегодовая стоимость оборотных активов.} \quad (23)$$

3) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции

$$К_{огп} = \frac{ВП}{ССгп},$$

где ВП- выручка от продаж;

$$ССгп - \text{среднегодовой стоимости готовой продукции.} \quad (24)$$

4) Коэффициент оборачиваемости денежных средств

$$К_{од/с} = \frac{ВП}{ССдс},$$

где ВП- выручка от продаж;

$$ССдс - \text{среднегодовая стоимость денежных средств.} \quad (25)$$

5) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

$$К_{одз} = \frac{ВП}{(ССдз + Сскз)},$$

где ВП- выручка от продаж;

ССдз - среднегодовая стоимость долгосрочной задолженности;

Сскз - среднегодовая стоимость краткосрочной задолженности.

(26)

6) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$К_{окз} = \frac{ВП}{Сскз},$$

где ВП- выручка от продаж;

Сскз - среднегодовая стоимость краткосрочной задолженности.

(27)

## 7) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала

$$K_{оск} = \frac{ВП}{C_{сск}},$$

где ВП-выручка от продаж;

$$C_{сск} - \text{среднегодовая стоимость собственного капитала.} \quad (28)$$

## 8) Коэффициент оборачиваемости материальных средств (запасов)

$$K_{оз} = \frac{ВП}{C_{сз}},$$

где ВП- выручка от продаж;

$$C_{сз} - \text{среднегодовая стоимость запасов.} \quad (29)$$

Операционный цикл - это период полного оборота всей суммы оборотных активов, в процессе которых происходит вся смена отдельных их видов.

$$ОЦ \text{ (в днях)} = (ОЗ + ОДЗ),$$

где ОЗ - период оборачиваемости производственных запасов;

$$ОДЗ - \text{период погашения дебиторской задолженности.} \quad (30)$$

Финансовый цикл – период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные сырье, материалы и полуфабрикаты и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию:

$$ФЦ = (ОЗ + ОДЗ - ОКЗ), \text{ (в днях)}$$

где ОЗ – производственно - коммерческий процесс (оборачиваемость запасов);

ОДЗ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

$$ОКЗ - \text{оборачиваемость кредиторской задолженности.} \quad (31)$$

Чем короче операционный цикл, тем быстрее образуется финансовый результат в виде роста прибыли.

Кроме продолжительности операционного цикла рассчитывается финансовый цикл по формуле как разность между продолжительностью операционного цикла и коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности в днях. Чем короче финансовый цикл, тем менее организация финансово зависима.

Использование финансовых коэффициентов позволяет:

- выявить сложившиеся тенденции, сильные и слабые стороны в деятельности организации;
- произвести сравнения с аналогичными показателями родственных организаций;
- дать предварительную оценку деятельности организации;
- определить пути и направления повышения эффективности работы.

Система финансовых показателей, в том числе и финансовых коэффициентов, обширна, что вызывает необходимость их систематизации и классификации при анализе различных направлений деятельности организации [4].

В настоящее время предлагается множество и других методик, основанных, как правило, на применении аналогичного зарубежного опыта оценки финансового состояния организации. При этом некоторые авторы предлагаемых методик, пытаются напрямую перенести его в условия России.

Подводя итоги, можно отметить, что все вышеперечисленные факты свидетельствуют о том, что финансовое состояние организации формируется в процессе хозяйственной деятельности и во многом определяется взаимоотношениями с поставщиками, покупателями, налоговыми и финансовыми органами, банками, акционерами и другими возможными партнерами.

Для получения более полной информации о финансовом состоянии необходимо рассматривать показатели финансового состояния за определенный период времени, так как финансовый рынок очень чутко реагирует на изменение по всем инструментам рынка, что приводит к частым случайным отклонениям, не связанным с изменением финансового состояния самой организации.

Общий анализ финансового состояния организации осуществляется на основе абсолютных показателей баланса организации.

Анализ финансового состояния организации показывает, по каким конкретным направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее

важные аспекты и наиболее слабые позиции, а также разработать мероприятия по улучшению финансового состояния организации.

Результаты, полученные в ходе изучения финансового состояния, позволяют достаточно объективно оценить возможности организации обеспечить бесперебойность хозяйственной деятельности, ее инвестиционную привлекательность, платежеспособность, финансовую устойчивость и независимость, а также перспективы развития организации.

### Список литературы

1. Сотникова, Л.В. Бухгалтерская отчетность организации: учеб, пособие / Л.В. Сотникова. – М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: ТПБР – БИНФА, 2005. – 363 с.

2. Субаев, Е.В. Как формировать показатели для годовой бухгалтерской отчетности / Е.В. Субаев // Горячая линия бухгалтера. – 2007. – № 1–2. – 12–24 с.

3. Томина, Л.А. Анализ ликвидности и ее применение при управлении активами и пассивами компании / Л.А. Томина // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №19. – 15-23 с.

4. Тюсов, А.В. Анализ годовой отчетности / А.В. Тюсов // Консультант. – 2007. - № 12. – 27-32 с.

5. Физиковский, Е.А. Финансовый анализ / Е.А. Физиковский // Финансы. – 2006. - №8. – 33-46 с.

6. Федорова, Г.В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства: учеб, пособие / Г.В. Федорова. – М.: Омега – Л, 2005. – 272 с.

7. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учеб, пособие / А.Д. Шеремет, А.И. Бужинский. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 120 с.

8. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учеб, пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сейфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 215 с.

9. Шеремет, А.Д. Анализ финансово – хозяйственной деятельности, 2-е изд., перераб. и доп. учеб, пособие / А.Д. Шеремет. – М.: Институт профессиональных бухгалтеров России: ТПБР – БИНФА, 2006. – 310 с.

---

## ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

**Тетюхина Елизавета Петровна**

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени

И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** Представлено понятие готовой продукции, а также рассмотрена оценка готовой продукции. Понятие изучены с позиций авторов изучавших данный вопрос.*

*Presented the concept of finished products, as well as the evaluation of finished products. The concept is studied from the positions of the authors who studied this issue.*

***Ключевые слова:** понятие, оценка, готовая продукция, бухгалтерский учет, производство, продажа, валовая продукция.*

***Keywords:** concept, valuation, finished products, accounting, production, sales, gross output.*

Основной задачей промышленных организаций является наиболее полное обеспечение спроса населения высококачественной продукцией. Организация должно производить конкурентоспособную продукцию, которую она может реально реализовать.

Согласно Методическим указаниям по учету материально-производственных запасов, готовая продукция является частью материально-



производственных запасов, предназначенных для продажи, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов в случаях, установленных законодательством [3].

Современные экономисты дают различные определения готовой продукции, рассмотрим ряд из них.

П.С. Безруких, считает готовой продукцией «...изделия, полностью законченные обработкой в данной организации, прошедшей проверку на соответствие утвержденным стандартам или техническим условиям и оформленные приемно-сдаточной документацией, а также выполненные работы и услуги, оказанные другим организациям» [4].

Л.П. Кураков, дает следующие определение готовой продукции «...продукция, полностью завершенная производством, соответствующим образом укомплектованная и оформленная, снабженная необходимой документацией и готовая для отпуска на сторону....» [5].

При рассмотрении понятия готовой продукции А.Н. Ефимов, делает акцент на отрасли деятельности организаций «...готовая продукция промышленного предприятия полностью законченные в данном периоде готовые изделия и полуфабрикаты, отпускаемые на сторону...», «готовая продукция строительства - полностью законченные производством объекты строительства, их части или отдельные виды строительных или монтажных работ» [6].

Например, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, исследуя понятие готовой продукции, пришли к мнению, что готовая продукция «...это продукция, завершенная в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу из предприятия-изготовителя» [3].

Такого же мнения придерживаются и Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина, утверждая, что готовая продукция представляет собой «...конечный продукт производственного процесса организации» [4].

Более развернуто дают определение готовой продукции Ю.А. Бабаев, Л.Г. Макарова, утверждая, что «готовая продукция - конечный результат

производственного цикла, активы, законченные обработкой, технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям других документов в случаях, установленных законодательством» [5].

В современном экономическом словаре представлено следующее понятие готовой продукции «...продукция, завершенная в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу из предприятия-изготовителя» [6].

Энциклопедический словарь экономики и права гласит, что готовая продукция «...полностью законченный производством продукт, соответствующий установленным стандартам или техническим условиям» [5].

На взгляд Е.П. Козловой «...это конечный продукт производства предприятия, это изделия и продукты, полностью законченные обработкой на данном предприятии, отвечающие требованиям стандартов и техническим условиям, принятые отделом контроля и сданные на склад готовой продукции» [2].

Проанализировав мнения различных авторов на определения понятия «готовой продукции», можно сделать вывод, что большинство авторов придерживаются мнения, что готовая продукция - это изделие, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком и снабженные сертификатом или другим документом, удостоверяющим их качество.

Мы разделяем точку зрения, что данное определение наиболее точно раскрывает сущность показателя готовой продукции, так как в нем отражены все признаки готовой продукции как экономической категории.

Объем производства продукции может выражаться в натуральных, условно-натуральных и стоимостных измерителях. Обобщающие показатели объема производства продукции получают с помощью стоимостной оценки – в оптовых ценах. Основными показателями объема производства являются товарная и валовая продукция.

Валовая продукция - это стоимость всей произведенной продукции и

выполненных работ, включая незавершенное производство. Выражается обычно в сопоставимых ценах [1].

Товарная продукция - отличается от валовой тем, что в нее не включают остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Выражается она в оптовых ценах, действующих в отчетном году. По своему составу во многих организациях валовая продукция совпадает с товарной, если нет внутрихозяйственного оборота и незавершенного производства. Объем реализации продукции - определяется в действующих ценах (оптовых, договорных). Включает стоимость реализованной продукции, отгруженной и оплаченной покупателями.

Важное значение для оценки выполнения производственной программы имеют и натуральные показатели объемов производства (штуки, килограммы, метры, тонны и т.д.), их используют при анализе объемов производства по отдельным видам однородной продукции [3].

Условно-натуральные показатели, как и стоимостные, применяются для обобщения характеристики объемов производства продукции, например, на консервных заводах используют такой показатель, как тысячи условных банок, на ремонтных предприятиях – количество условных ремонтов.

Оценка, по которой готовая продукция отражается в бухгалтерском учете и отчетности, зависит от технологических особенностей производства и организационных особенностей реализации этой продукции.

В настоящее время принято различать следующие виды оценки готовой продукции:

– по фактической производственной себестоимости - хотя это способ является самым точным способом оценки, его применение связано с большой трудоемкостью, а результаты высокой точности редко требуются пользователям бухгалтерской информации. Тем не менее, в индивидуальном производстве иной метод оценки готовой продукции не приемлем;

– по неполной (сокращенной) производственной себестоимости - возможность применения этого метода обусловлена возможностью списания части

общехозяйственных расходов со счетов учета производственных затрат непосредственно на счета продаж. Так как оперативный учет таких затрат весьма трудоемок, то применение этого вида оценки будет весьма ограничено;

– по плановой (нормативной) производственной себестоимости - так как применение этого метода не требует постоянного формирования себестоимости единицы продукции, а полная себестоимость выпуска определяется как разница между плановой себестоимостью и перерасходом или экономией затрат по сравнению с плановыми величинами, то оценка готовой продукции по этому методу наиболее распространена. При организации бухгалтерского учета в данном случае необходимо использование дополнительного инструмента для аккумуляции оборотов по плановым величинам затрат (счет 40 «Выпуск продукции»);

– по сокращенной плановой производственной себестоимости - так как Положением по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» предусмотрена возможность списания общехозяйственных расходов непосредственно на счета продаж безотносительно к тому, какой метод оценки готовой продукции применяется в организации, то вполне закономерно, что имеет право на существование и такой метод учета. При этом сопоставляются уровни плановой или нормативной и фактической себестоимости только в части, приходящейся на условно-переменные затраты [4].

Все перечисленные методы прямо разрешены к применению. Кроме того, на практике часто применяются разновидности перечисленных методов оценки:

– по оптовым ценам реализации - данный метод достался в наследство от периода плановой экономики. Тем не менее, при более или менее устойчивом уровне оптовых цен метод может получить широкое распространение. Фактически этот метод оценки является разновидностью метода оценки по плановой (нормативной) производственной себестоимости. Разница состоит в том, что к плановой себестоимости готовой продукции добавляется плановая прибыль (исчисленная на основе плановой рентабельности) организации, либо норма прибыли, характерная для данного региона или отрасли;

– по сводным отпускным ценам и тарифам - данный метод также является разновидностью метода оценки по плановой себестоимости. Отличается тем, что применяется, как правило, при выполнении единичных цен, используются договорные цены реализации.

В трудах российских ученых, достаточно глубоко и всесторонне рассмотрены понятие и оценка готовой продукции, что позволяет определить сущность готовой продукции и ее влияние на финансовую деятельность организации.

### Список литературы

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб, для вузов / М. И. Баканов. - 3-е изд., перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 425 с.
2. Бариленко, В. И. Анализ финансовой отчетности: учеб, для вузов / В. И. Бариленко. - М.: КноРУС, 2008. - 416 с.
3. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учеб, для вузов / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
4. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова, – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 144 с.
5. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова, - М.: Юрайт, 2011. – 432 с.
6. Комплексный экономический анализ : учеб, для вузов / С. И. Жминько, В. В. Шоль, А. В. Петух и др.; Под ред. проф. С. И. Жминько. - М.: Форум, 2011. – 368 с.

---

## СУЩНОСТЬ, МЕСТО И РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

**Тарасова Елена Ивановна**

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург

***Аннотация:** Изучено место и роль анализа финансовой устойчивости, а также рассмотрена его экономическая сущность.*

*The place and role of financial stability analysis has been studied, as well as its economic essence.*

***Ключевые слова:** экономический анализ, финансовая устойчивость, сущность, финансовое состояние, анализ платежеспособности, анализ абсолютных и относительных показателей.*

***Keywords:** economic analysis, financial stability, essence, financial state, solvency analysis, analysis of absolute and relative indicators.*

Финансовая устойчивость — одна из характеристик соответствия структуры источников финансирования в структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства предприятия, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов.

Финансовая устойчивость — это стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием лишь в тех пределах, в которых оно может обеспечить их полный и своевременный возврат [3].

Анализ финансовой устойчивости организации, по мнению Бакаева М. И. позволяет сформировать представление об ее истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие ее деятельности. Финансовая устойчивость – неоднозначная характеристика деятельности организации [5].

Ковалев В.В. же считает, что финансовая устойчивость организации - это ее способность не только поддерживать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. При этом компания должна сохранять структурное равновесие активов и пассивов в динамично изменяющихся рыночных условиях, а также под воздействием внутренних факторов [4].

Таким образом финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Иными словами, финансовая устойчивость фирмы — это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Никольская Э. В. считает, что главное условие обеспечения финансовой устойчивости организации это рост объема продаж, представляющий собой источник покрытия текущих затрат. Он формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли. В таких условиях роста прибыли финансовое состояние организации укрепляется, появляются возможности расширения бизнеса, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий [2].

Барнгольц С. Б., Мельник М. В. стоят на позиции, что финансовое состояние является более широким понятием, чем финансовая устойчивость, а финансовая устойчивость выступает одной из составных частей характеристики финансового состояния предприятия [6].

Абрютина М. С. и Грачев А. В. сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, «...финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [1].

Несколько иную позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними занимает Савицкая Г.В. С одной стороны, давая характеристику понятиям финансового состояния и финансовой устойчивости предприятия, она справедливо пишет, что финансовое состояние предприятия — это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Далее, ею отмечается, что в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, изменяется финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность [4].

Баканов М. И. сужает круг вопросов и рассматривает в своей работе анализ финансового состояния и анализ финансовой устойчивости как два независимых и самостоятельных направления исследования финансовой деятельности предприятия [6].

В свою очередь финансовое состояние организации, по мнению Селезневой Н.Н. оценивается по состоянию на отчетную дату по данным бухгалтерской отчетности и в первую очередь по данным бухгалтерского баланса. Первичным



проявлением неудовлетворительного финансового состояния организации признается наличие непокрытого чистого убытка, чистого убытка отчетного и предыдущего года; устойчивое снижение валюты баланса; просроченная кредиторская задолженность; не погашенные в срок займы и кредиты (информация об этих показателях должна быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчетности организации). Конкретные причины негативных финансовых результатов, неэффективного управления денежными потоками могут быть различны, а их последствия выражаются в снижении объема продаж из-за низкой конкурентоспособности продукции, просчетов в маркетинговой, производственной, финансовой, инвестиционной политике и других причин [6].

Как считает Балабанов И.Т. для получения адекватных выводов о финансовом состоянии, а следовательно и о финансовой устойчивости организации, целесообразно пользоваться данными отчетности за два-три года, чтобы отличить разовую неустойчивость, вызываемую зачастую случайными факторами, от хронической, причины которой следует искать в производственно-хозяйственной деятельности, уровне управления, в том числе качестве финансового менеджмента организации [6].

Отсюда следует, что цель анализа финансового состояния, по мнению Лысенко Д.И., организации состоит в объективной оценке использования финансовых ресурсов, которые должны своевременно устранять причины нежелательных отклонений в финансовом состоянии организации и выявлять внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения [2].

Крылов Э.И. определяет, что выработанная цель определяет постановку следующих задач анализа финансового состояния и финансовой устойчивости:

- оценка динамики, состава и структуры активов, их состояния и движения;
- оценка динамики, состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой

устойчивости предприятия и оценка изменения ее уровня;

– анализ платежеспособности хозяйствующего субъекта и ликвидности активов его баланса [1].

Так, по мнению Бердникова Т.Б. анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния [5].

В частности, Никольская Э.В. к задачам анализа финансового состояния организации относит следующие:

- 1) объективная оценка финансовой устойчивости;
- 2) определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость;
- 3) выявление резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости;
- 4) разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости [2].

Анализ финансового состояния Крутиков П. Н. сводит к экспресс-анализу на основе чтения, изучения структуры и динамики статей бухгалтерской отчетности и анализа стоимости имущества и средств, вложенных в него. Оценка финансовой устойчивости включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами [6].

Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. проводят классификацию финансовой устойчивости по четырем типам в зависимости от соотношения общей величины запасов и затрат и источников их формирования. При этом они выделяют следующие четыре типа финансовой устойчивости.

1. Абсолютная устойчивость финансового состояния (характеризуется превышением источников формирования собственных оборотных средств над величиной запасов и затрат и встречается в экономической практике крайне редко).

2. Нормальная устойчивость финансового состояния (величина запасов и затрат равна источникам их формирования, и платежеспособность предприятия гарантирована).

3. Неустойчивое финансовое состояние (возможно нарушение платежеспособности предприятия и обеспеченности запасов и затрат за счет собственных оборотных средств, но равновесие может быть восстановлено за счет привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств). Финансовая неустойчивость считается нормальной, если величина источников, привлекаемых для пополнения запасов и затрат в форме краткосрочных кредитов и заемных средств, не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции.

4. Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства, и величина запасов и затрат не покрывается всей суммой источников их обеспечения; денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд) [3].

Чуев И. Н. выделяет такие четыре типа текущей финансовой устойчивости.

1. Абсолютная финансовая устойчивость, характеризуемая неравенством, согласно которому имеется превышение собственных оборотных средств над запасами и затратами.

2. Нормальная финансовая устойчивость, при которой для покрытия запасов и затрат используются собственные и привлеченные источники средств.

3. Неустойчивое финансовое положение, когда собственных оборотных средств недостаточно для покрытия величины запасов и затрат. Соответственно, предприятие вынуждено привлекать недостаточно обоснованные дополнительные источники покрытия.

4. Критическое финансовое положение характеризуется ситуацией, аналогичной неустойчивому финансовому положению, но оно отягчается наличием у предприятия кредитов и займов, не погашенных в срок, а также просроченной дебиторской и кредиторской задолженности [2].

Финансовая устойчивость, по мнению Кондракова Н. П. - характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия [3].

По мнению Шадрина Г.В., финансовое состояние — это экономическая категория, отражающая структуру собственного и заемного капитала и структуру его размещения между различными видами имущества, а также эффективность их использования, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия и его способность к саморазвитию. Изменение финансового состояния за ряд лет позволяет оценить профессиональные и деловые качества его руководителей и специалистов [2].

Оценка финансового состояния, по мнению Адамова В.Е. позволяет инвесторам, заимодавцам и партнерам по бизнесу определить финансовые возможности предприятия на перспективу, возможности его дальнейшего развития [2].

При этом структура стоимости имущества, как считает Бакаев М.И. показывает, с какой степенью рациональности распределены средства (источники имущества) между внеоборотными и оборотными активами, в том числе по их основным статьям, таким как основные средства, капитальные вложения (вложения во внеоборотные активы), нематериальные активы, производственные запасы и затраты, дебиторская задолженность, денежные средства, и другим [5].

Структура средств и источников формирования имущества в работах Быкадорова В.Л. (собственного и заемного капитала) показывает соотношение

между собственными и заемными средствами, возможности капитализации прибыли, степень финансовой независимости предприятия. Платежеспособность предприятия означает возможность последнего рассчитываться по взятым обязательствам перед всеми участниками его бизнеса, не нарушая бесперебойного процесса его хозяйственной деятельности [1].

Абрютина М.С. определяет, что эффективность использования имущества отражает рациональность использования основных средств, нематериальных активов, производственных запасов и затрат, а также обоснованность отвлечения средств на капитальные вложения и дебиторскую задолженность. Вместе с тем эффективность использования имущества показывает, какую норму прибыли на вложенный капитал получит предприятие и, соответственно, сколь высока будет его инвестиционная привлекательность. Рентабельность продукции учитывает, сколь выгодно предприятие использует свой производственный потенциал [2].

Анализ финансового состояния, в соответствии с убеждениями Ковалева В.В. как одна из функций управления им представляет собой процесс исследования экономической информации с целью:

- объективной оценки достигнутого уровня устойчивости финансового состояния предприятия, оценки изменения этого уровня в сравнении с предыдущим периодом, с бизнес-планом под воздействием различных факторов;

- принятия инвесторами обоснованных управленческих решений по финансированию инвестиционных проектов исходя из критерия инвестиционной привлекательности предприятия;

- улучшения финансового состояния предприятия, повышения его финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности [4].

Финансовое состояние и степень его устойчивости в решающей мере определяют инвестиционную привлекательность предприятия.

Так, степень устойчивости, по мнению М.Н. Крейниной, «...зависит от всех показателей, характеризующих финансовое состояние... Однако, если сузить проблему, инвесторов интересуют показатели, влияющие на доходность

капитала предприятия, курс акций и уровень дивидендов».

В то же время считаем необходимым отметить, что инвестиционная привлекательность зависит и от ряда других факторов [6].

Наряду с устойчивостью финансового состояния, Андреева Л.В. выделяет инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей. Немаловажное значение для усиления инвестиционной привлекательности имеет уровень инновационной деятельности в рамках стратегического развития предприятия. Следует отметить, что задачи по реализации инноваций являются ведущими во всей системе факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия [4].

Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов — характерная для всех стран тенденция, поэтому М.И. Баканов считает что, финансовое состояние предприятия отражает способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность [6].

Балабанов И.Т., уточняет, что по итогам составления бизнес-плана, реализации инноваций уточняются ожидаемые размеры прибыли, дохода предприятия, а также потребности в капитальных вложениях, К составным частям инновационного плана относятся научно-технические, технологические и организационно-управленческие нововведения, образующие предметно-содержательную составляющую бизнес-плана [5].

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный кругооборот капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие — финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого является платежеспособность. Такое определение дает Бердникова Т.Б. [1].

Войтоловский Н.В. определяет, что финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот [2].

Оценка финансового состояния согласно мнению Селезнева Н. Н. включает показатели, характеризующие структуру капитала; равновесие отдельных групп активов и пассивов; ликвидность баланса. Они позволяют зафиксировать финансовое состояние на определенную дату. По их уровню идентифицируется тип устойчивости финансового состояния предприятия.

Динамичными признаками финансовой устойчивости являются показатели деловой активности, которая проявляется в устойчивой тенденции генерирования прибыли, в ускорении оборачиваемости капитала и эффективности его использования. Положительная динамика данных показателей гарантирует устойчивое финансовое состояние в перспективе [6].

Финансовое положение, его устойчивость и стабильность в соответствии с мнением В.В. Бочарова зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое состояние предприятия.

Напротив, в результате спада производства и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние является не игрой случая, а итогом умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия [3].

Устойчивое финансовое состояние как считает А.В. Грачев, в свою

очередь, положительно влияет на объемы основной деятельности, обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование [4].

Главную цель финансовой деятельности предприятия Фрейхт Е. Н. определяет как наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого положения на рынке. Для этого необходимо постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность предприятия, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса [5].

Основные задачи анализа по мнению Юдина В.Г.:

- своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его болевых точек» и изучение причин их образования;
- поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;
- разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия;
- прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов [6].

Таким образом, финансовая устойчивость является своеобразным зеркалом стабильно образующегося на предприятии превышения доходов над расходами. Она отражает такое соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению. Определение границ финансовой устойчивости предприятия относится к числу



наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, ибо непосредственная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для расширения производства, а избыточная - будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. Следовательно, финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия.

### Список литературы

1. Черненко А.Ф. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / А.Ф. Черненко, А.В. Башарина. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 285 с.
2. Скорикина, Е.Н. Аудит раскрытия существенной информации по операционным сегментам деятельности организаций туристской сферы // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). Красноярск: Научно-инновационный центр, 2013. № 1 (21). URL:<http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2013/1/skorikova.pdf>
3. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учеб.пособие./ В.А. Чернов.– М.:ЮНИТИ-ДАНА. 2008. – 686с.
4. Шадрина Г.В. Теория экономического анализа / Г.В. Шадрина, Е.Г. Озорнина. – М., 2009. – 105 с.
5. Физиковский, Е.А. Финансовый анализ / Е.А. Физиковский // Финансы. – 2006. - №8. – 33-46 с.
6. Федорова, Г.В. Финансовый анализ предприятия при угрозе банкротства: учеб, пособие / Г.В. Федорова. – М.: Омега – Л, 2005. – 272 с.

---

## ФОРМЫ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ, ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ, РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

**Родыгина Юлия Викторовна**

ФГБОУ ВО Орловский государственный аграрный университет  
имени Н.В. Парахина, Орел

***Аннотация:** Рассмотрены формы расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками, разными дебиторами и кредиторами.*

*Forms of settlements with buyers and customers, suppliers and contractors, different debtors and creditors are considered.*

***Ключевые слова:** формы расчетов, покупатели и заказчики, поставщики и подрядчики, разные дебиторы и кредиторы, бухгалтерский учет.*

***Keywords:** forms of settlements, buyers and customers, suppliers and contractors, different debtors and creditors, accounting.*

В процессе предпринимательской деятельности организации вступают в различные расчетные отношения, например, с поставщиками и подрядчиками – за приобретенные у них активы, работы, услуги; с заказчиками – за оказанные им услуги; с покупателями – за проданные им товары. Таким образом, при осуществлении расчетов возникают краткосрочные и долгосрочные обязательства. Платежи по текущим обязательствам между организациями могут осуществляться либо наличными деньгами, либо в виде безналичных платежей.

Безналичные расчеты осуществляют посредством безналичных перечислений по расчетным, текущим и валютным счетам клиентов в банках, системы корреспондирующих счетов между различными банками, клиринговых зачетов взаимных требований через расчетные палаты, а также с помощью векселей и чеков,

заменяющих наличные деньги. Безналичные расчеты осуществляются в основном через банковские, кредитные и расчетные операции. Их применение позволяет существенно снизить расходы на денежное обращение, сокращает потребность в наличных денежных средствах, обеспечивает их более надежную сохранность [3].

Формы безналичных расчетов определены ст. 862 ГК РФ и Положением ЦБ РФ:

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по инкассо;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты чеками.

Формы безналичных расчетов выбираются организациями самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых организациями с банками [4].

Все операции по банковским счетам осуществляются только на основании расчетных документов. Расчетный документ – это оформленное на бумажном носителе или в электронном виде распоряжение:

- плательщика – о списании денежных средств со своего счета и перечислении их на счет получателя;
- получателя – о списании денежных средств со счета плательщика и перечислении на счет, указанный покупателем.

Одной из форм расчетов являются платежные поручения. Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке.

Расчеты платежными поручениями являются наиболее распространенной формой расчетов. Платежными поручениями могут производиться перечисления денежных средств за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги; в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды; в целях возврата размещения кредитов и займов; в других целях, предусмотренных

законодательством или договором. Платежные поручения могут использоваться для предварительной оплаты товаров, работ, услуг [5].

Расчеты по инкассо – это банковская операция, посредством которой банк по поручению и за счет клиента на основании расчетных документов осуществляет действия по получению от плательщика платежа.

Расчеты по инкассо производятся на основании платежных требований и инкассовых поручений.

Платежное требование является расчетным документом, содержащим требование кредитора (получателя средств) по основному договору к должнику (плательщику) об уплате определенной денежной суммы через банк.

Расчеты посредством платежных требований могут осуществляться с предварительным акцептом и без акцепта плательщика. Срок для акцепта платежных требований определяется сторонами по основному договору (но не менее пяти рабочих дней). При отсутствии в договоре такого срока сроком для акцепта считаются пять рабочих дней.

В безакцептном порядке производятся расчеты платежными требованиями, как правило, на основании соответствующих законов. Со счетов плательщика без акцепта оплачивают за газ, воду, тепловую энергию [6].

Одной из форм расчетов являются инкассовые поручения. Инкассовое поручение является расчетным документом на основании которого производится списание денежных средств со счетов плательщика в бесспорном порядке. Инкассовые поручения применяются, если бесспорный порядок взыскания установлен соответствующими законами; для взыскания по исполнительным документам; в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору.

При расчетах платежными поручениями и расчетах по инкассо расчеты у поставщиков отражают как продажу продукции, то есть с применением счетов 45 «Товары отгруженные», 90 «Продажи», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Покупатель использует счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 51 «Расчетные счета» [2].

Аккредитивная форма расчетов применяется в двух случаях, когда она установлена договором и когда поставщик переводит покупателя на эту форму расчетов в соответствии с положениями о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления.

Особенность аккредитивной формы расчетов состоит в том, что оплату платежных документов производят по месту нахождения поставщика сразу после отгрузки им продукции.

Аккредитив – это условное денежное обязательство, принимаемое банком-эмитентом по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива или предоставить полномочия другому банку произвести такие платежи.

Порядок расчетов по аккредитиву устанавливается в основном договоре, в котором отражаются основные условия (наименования банков, получатель средств, сумма аккредитива, его вид, сроки действия, способ извещения получателя средств об открытии аккредитива). Аккредитив предназначен для расчетов с одним получателем средств. Выплаты по аккредитиву производят в течение срока его действия в банке поставщика в полной сумме аккредитива или по частям. Аккредитив учитывают на счете 55 «Специальные счета в банка» субсчет 1 «Аккредитивы».

Аккредитив может быть выставлен за счет собственных средств и за счет банковского кредита [3].

К недостаткам аккредитивной формы расчетов следует отнести замораживание средств покупателей на период действия аккредитива до его фактического использования, а также возможность задержки отгрузки продукции поставщиком до поступления аккредитива. Вместе с тем она гарантирует немедленную оплату счетов поставщиков и способствует соблюдению расчетно-платежной дисциплины.

Распространенной формой расчетов являются расчеты чеками. Расчетный

чек содержит письменное поручение владельца счета (чекодателя) обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Данная форма расчетов в последние годы все шире используется при одnogородних расчетах (особенно для расчетов с транспортными организациями).

Бланки чеков являются бланками строгой отчетности. Их хранение осуществляется в порядке, установленном нормативными актами ЦБ РФ.

Депонирование средств при выдаче чековых книжек у плательщика учитывается на счете 55 «Специальные счета в банках» субсчет 2 «Чековые книжки», с кредита счетов 51 «Расчетные счета», 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и других подобных счетов. По мере оплаты задолженности чеками их списывают с кредита счета 55 в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» [4].

Акцептная форма расчетов до недавнего времени была наиболее распространенной. Акцепт – это согласие на оплату расчетного документа в определенный срок. Акцептная форма расчетов применяется между поставщиками и покупателями за отгруженные товары или оказанные услуги. Эта форма расчетов позволяет покупателю контролировать выполнение поставщиком условий договора: сроков, условий поставки или цен. Акцепт может быть предварительный и последующий. В случае предварительного акцепта плательщик, получив платежное требование, должен решить вопрос о его оплате. Если в этот срок не поступит отказ от оплаты, то требование считается акцептованным и оплачивается на следующий день.

При последующем акцепте платежное требование оплачивается немедленно при получении его банком плательщика, но затем плательщик должен в течение трех рабочих дней рассмотреть правильность оплаты и при необходимости заявить отказ от акцепта. Отказы покупателей от акцепта платежных требований могут быть частичными и полными [5].

В повседневной практике расчетных и кредитно-денежных отношений все

чаще встречается вексель. Вексель является средством оформления отношений между организациями или товарных кредитов, предоставляемых продавцом покупателю в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги, в качестве залога для получения банковского кредита или займа, как средство обеспечения обязательств третьих лиц. С момента выдачи векселя обязательство по первоначальному договору трансформируется в долг по вексельной сделке – обязательство заемного типа. В векселе могут быть указаны следующие сроки платежа: в момент предъявления векселя; спустя определенное время после предъявления векселя; спустя определенное время после составления векселя; в установленный день [3].

Итак, наиболее распространенными являются расчеты в порядке плановых платежей, используемых при устойчивых постоянных взаимоотношениях между организациями за товары, работы, услуги. Платежи в этих случаях производят оговоренными суммами в заранее установленные сроки. Обычно такие расчеты не завершаются поступлением оплаты по отдельному расчетному документу.

### Список литературы

1. Ковалев В. В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью /В. В. Ковалев. - М.: Проспект, 2008. - 333 с.
2. Кондраков Н.П. Самоучитель по бухгалтерскому учету, - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва: Проспект, 2012 – 592 с.
3. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб, пособ. / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 717 с.
4. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств». [Утверждено приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160 н].
5. Мельник, М. В. Теория бухгалтерского учета: учеб. / М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2009 г. - 382 с.
6. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых

обязательств. [Утверждены приказом Минфина РФ от 13 июня 1995 г. № 49 в ред. от 08.11.2010 г.].

7. Малькова, Т. Н. Международные стандарты финансовой отчетности в примерах и задачах (для бухгалтеров) / Т. Н. Малькова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 290 с.

8. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть вторая от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.).

9. Натеева, Т. Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : учеб. пособие / Т. Я. Натеева, О. В. Трубицына, - М.: Дашков и Ко, 2010. – 492 с.

10. Нечитайло, А. И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли: учеб. пособие / А. И. Нечитайло. – СПб.: Питер, 2008. – 336 с.

---

## КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ И МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Косова Елена Петровна**

Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Крымский институт бизнеса» (АНО «Крымский институт бизнеса»), Симферополь

***Аннотация:** Изучена классификация затрат и методы учета затрат и выхода продукции основного производства. Изучено понятие себестоимости продукции современных ученых и практиков.*

*The classification of costs and methods of cost accounting and output of the main production have been studied. The concept of the cost of production of modern scientists and practitioners has been studied.*

**Ключевые слова:** классификация затрат, методы учета затрат, выход продукции, основное производство, себестоимость, экономические затраты, статьи.



**Keywords:** *cost classification, cost accounting methods, output, main production, cost, economic costs, articles.*

Основным направлением деятельности любой производственной организации является производство продукции, выполнение работ, оказание услуг с целью их последующей реализации (продажи) потребителям.

Затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции (работ, услуг) называют издержками производства. В отечественной практике для характеристики всех издержек производства за определенный период применяют термин «затраты на производство».

Рассмотрим несколько определений понятия себестоимость продукции, опираясь на публикации современных ученых и практиков по этой теме, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Понятие себестоимости продукции современных ученых и практиков

Автор	Определение
1	2
Российские ученые	
Неселовская Т.М.	Себестоимость - это затраты организации на производство продукции (работ, услуг) в размере стоимости используемых при этом материальных, трудовых и иных ресурсов, а также стоимости потребленных услуг, выполненных сторонними организациями, в целях осуществления уставной деятельности.
Попова Л.В., Маслова И.А., Алимов С.А., Коростелкин М.М.	Себестоимостью продукции являются выраженные в денежной форме затраты на её производство и реализацию.
Мельников И.	Себестоимость продукции, выполненных работ или оказанных услуг складывается из затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для производства и реализации изготовленного продукта. Перечень расходов, которые относят в себестоимость продукции, работ или услуг, определяется Положением о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденным Правительством РФ.
Зонова А.В., Бачуринская И.Н., Горячих С.П.	Совокупность затрат на производство и реализацию продукции, выраженная в денежной форме.

Вахрушина М.А.	Себестоимость – выраженные в денежной форме затраты организации на производство (и реализацию) продукции, работ, услуг. Согласно Методическим указаниям по учету затрат на производство продукции, работ, услуг (проект) себестоимость представляет собой стоимостную оценку сырья, материалов, топлива, энергии, природных ресурсов, основных средств и другого имущества, трудовых ресурсов, а также других затрат на изготовление продукции, управление производством и организацией в целом, продажу продукции.
Вахрушина М.А.	Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. Себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.
Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф.	Себестоимость продукции (работ, услуг) – выраженные в денежной форме текущие затраты организации на ее производство и сбыт.
<b>Зарубежные ученые</b>	
Колин Друри	В себестоимость продукции включаются те затраты, которые относятся на товары, купленные или произведенные для перепродажи. На промышленном предприятии под этими затратами понимается себестоимость единицы продукции, которая учитывается при определении себестоимости готовой продукции или незавершенного производства до момента её реализации.

Изучив определения, данные российскими и зарубежными учеными, мы согласны с Неселовской Т.М., которая дает следующее определение: себестоимость - это затраты организации на производство продукции (работ, услуг) в размере стоимости используемых при этом материальных, трудовых и иных ресурсов, а также стоимости потребленных услуг, выполненных сторонними организациями, в целях осуществления уставной деятельности.

Данное определение по нашему мнению, наиболее полно отражает понятие себестоимости продукции.

Рациональная организация учета производственных затрат предполагает наличие четкой и обоснованной их классификации. Классификация затрат осуществляется в зависимости от цели учета и представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация затрат на производство продукции (работ, услуг)

Признак классификации затрат	Наименование вида затрат
1	2
По экономическому содержанию	<p>Экономические элементы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- материальные затраты</li> <li>- затраты на оплату труда</li> <li>- отчисления на социальные нужды</li> <li>- амортизация</li> <li>- прочие расходы</li> </ul>
	<p>Статьи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сырье и основные материалы</li> <li>- возвратные отходы (вычитаются)</li> <li>- покупные изделия и полуфабрикаты</li> <li>- топливо и энергия для технологических целей</li> <li>- заработная плата производственного персонала</li> <li>- отчисления на социальные нужды</li> <li>- затраты на подготовку и освоение производства</li> <li>- общепроизводственные расходы</li> <li>- общехозяйственные расходы</li> <li>- потери от брака</li> <li>- прочие производственные затраты</li> <li>- затраты на реализацию (продажу) продукции</li> </ul>
По экономической роли в процессе производства	Основные расходы
	Накладные расходы
По способу включения в себестоимость продукции	Прямые затраты
	Косвенные затраты
По отношению к объему производства	Условно-переменные расходы
	Условно-постоянные расходы
По целесообразности расходов	Производственные расходы
	Непроизводственные расходы
По связи с производством	Производственные расходы
	Расходы на продажу
По однородности состава	Одноэлементные затраты
	Комплексные затраты
По времени возникновения	Текущие расходы
	Расходы будущих периодов
	Затраты прошлых периодов
10 По характеру происхождения	Первичные
	Вторичные
11 По периодичности возникновения	Постоянно возникающие (текущие)
	Единовременные
	Регулируемые

12 В зависимости от возможности регулирования	Нерегулируемые
13 По степени регулирования	Нормируемые
	Ненормируемые
14 По обязательности	Вмененные
	Альтернативные
15 В зависимости от места возникновения	Затраты в основном производстве
	Затраты во вспомогательных производствах и хозяйствах
	Расходы по организации производства и управлению
	Затраты в обслуживающих производствах и хозяйствах
16 По отношению к себестоимости продукции	Включаемые
	Не включаемые
17 По отражению в бизнес-плане	Планируемые
	Непланируемые

Рассмотрим какие именно затраты подлежат отражению по каждой статье:

– сырье и основные материалы (материально-производственные ценности, необходимые по технологии производства продукции);

– возвратные отходы (остатки сырья (материалов), полуфабрикатов и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе изготовления продукции или выполнения работ, частично утратившие потребительские качества исходных ресурсов (химические или физические свойства) и в силу этого используемые с повышенными расходами (пониженным выходом продукции) или не используемые по прямому назначению);

– покупные изделия и полуфабрикаты (приобретенные на стороне оборотные материальные активы, предназначенные для использования в собственном производстве в качестве материальной основы или необходимого дополнения к материальной составляющей будущего продукта этого производства);

– топливо и энергия для технологических целей (стоимость израсходованного топлива, электроэнергии, кислорода и других энергоресурсов, горячей и холодной воды, пара, сжатого воздуха, холода, непосредственно расходуемых в процессе производства продукции);

– заработная плата производственного персонала (вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты);

– отчисления на социальные нужды (обязательные отчисления предприятий во внебюджетные социальные фонды. К ним относятся отчисления в пенсионный фонд, в фонд социального страхования, в фонд занятости и в фонды обязательного медицинского страхования);

– затраты на подготовку и освоение производства (учет расходов, связанных с подготовкой к выпуску новой продукции, улучшение качества выпускаемой продукции и т. д. К расходам на подготовку и освоение производства, входящим в себестоимость продукции, относятся: затраты на проектирование и конструирование новых видов продукции; затраты по разработке технологического процесса; затраты по модернизации оборудования; затраты, направленные на улучшение качества продукции);

– общепроизводственные расходы (расходы на управление производством, амортизация основных средств, амортизация нематериальных активов, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, расходы на совершенствование технологии, расходы на обслуживание производственного процесса, расходы на охрану труда, расходы на охрану окружающей среды, налоги и сборы, другие расходы);

– общехозяйственные расходы (административно-управленческие, содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом, амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т. п. услуг, другие аналогичные по назначению управленческие расходы);

– потери от брака (потери, в результате выпуска бракованной продукции,

рассчитываемые как сумма расходов на устранение брака и стоимости бракованной продукции, не подлежащей восстановлению, за вычетом денежных средств, которые можно получить от ее реализации или использования в качестве полуфабриката);

– прочие производственные затраты (затраты и отчисления на НИОКР, стоимость вспомогательных материалов, налоги, сборы и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды, относимые на себестоимость продукции, плата по процентам за ссуды; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану; плата за подготовку и переподготовку кадров; оплата консультационных и информационных услуг, а также аудиторских услуг и т.п.);

– затраты на реализацию (продажу) продукции (затраты по доведению товаров от производства до потребителей, выраженные в денежной форме и обеспечивающие выполнение торговлей своих функций и задач).

Конечным результатом калькулирования является составление калькуляций. Различают калькуляцию плановую, сметную, нормативную и отчетную (фактическую).

*Плановые калькуляции* определяют среднюю себестоимость продукции или выполненных работ на плановый период (год, квартал). Составляют их исходя из прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива, энергии, затрат труда, использования оборудования и норм расходов по организации обслуживания производства. Эти нормы расходов являются средними для планируемого периода. Разновидностью плановой являются сметные калькуляции, которые составляются на разовое изделие или работу для определения цены, расчетов с заказчиками и других целей.

*Нормативные калькуляции* составляют на основе действующих на начало месяца норм расхода сырья, материалов и других затрат (текущих норм затрат). Текущие нормы затрат соответствуют производственным возможностям организации на данном этапе его работы. В условиях инфляции и роста цен на сырье, материалы, топливо текущие нормы затрат в начале года, как правило, ниже

средних, заложенных в плановую калькуляцию, а в конце года, наоборот, выше. Именно поэтому и нормативная себестоимость продукции в начале года, как правило, ниже плановой, а в конце года – выше.

*Отчетные, или фактические,* калькуляции составляются по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции и отражают фактическую себестоимость произведенной продукции или выполненных работ. В фактическую себестоимость продукции включают и непланируемые непроизводительные расходы [5].

Калькулирование позволяет изучить себестоимость полученных в процессе производства конкретных продуктов.

В зависимости от того, какие затраты включались в себестоимость продукции, в отечественной экономической литературе ранее выделялись следующие ее виды:

- цеховая — включала прямые затраты и общепроизводственные расходы; характеризовала затраты цеха на изготовление продукции;
- производственная — состояла из цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов; свидетельствовала о затратах предприятия, связанных с выпуском продукции;
- полная себестоимость — производственная себестоимость, увеличенная на сумму сбытовых расходов. Этот показатель интегрировал общие затраты предприятия, связанные как с производством, так и с реализацией продукции.

Такой подход несколько противоречил Международным стандартам финансовой отчетности, в соответствии с которыми в производственную себестоимость должны включаться лишь производственные издержки: прямые трудозатраты, прямые материальные затраты и общепроизводственные расходы, а полная себестоимость состоит из производственной себестоимости, сбытовых и административных (общехозяйственных) расходов.

Кроме того, различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость. Индивидуальная себестоимость свидетельствует о затратах конкретного

предприятия по выпуску продукции; среднеотраслевая – характеризует средние по отрасли затраты на производство данного изделия. Она рассчитывается по формуле средневзвешенной из индивидуальных себестоимостей предприятий отрасли.

Наконец, существуют плановая и фактическая себестоимость. В расчеты плановой себестоимости включаются максимально допустимые затраты предприятия на изготовление продукции, предусмотренные планом на предстоящий период. Фактическая себестоимость характеризует размер действительно затраченных средств на выпущенную продукцию [6].

Исчисляются себестоимость продукции разными методами. Под методом калькуляции понимают систему приемов, используемых для исчисления себестоимости единицы продукции. Выбор метода определяется типом производства, наличием незавершенного производства, длительностью производственного цикла, номенклатурой вырабатываемой продукции, сложностью производства.

Основная цель, которую должна преследовать организация при выборе метода учета затрат, состоит в необходимости обеспечения возможности группировки затрат по отдельным объектам учета, текущего контроля за затратами, а также возможности реализации одного из важнейших принципов управленческого учета – управления себестоимостью по отклонениям.

В промышленности применяют нормативный, позаказный, попередельный и попроцессный (простой) методы учета затрат и калькулирования фактической себестоимости продукции [5].

Каждый из этих методов имеет свои положительные и отрицательные стороны, которые мы подробно рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 – Сравнительная характеристика методов учета затрат

Метод учета затрат	Достоинства	Недостатки
1 Нормативный	Позволяет получить достоверную информацию о затратах;	Увеличение трудоемкости учетно-вычислительных работ и



	предоставляет возможность контроля над затратами путем сравнения фактических значений с нормативными; руководителю предоставляется возможность оперативно принимать меры в ходе производственного процесса, а не только по окончании отчетного периода	необходимость организации учета как в пределах норм затрат, так и по отклонениям от них
2 Позаказный	Позволяет уменьшить затраты на производство продукции, что снижает себестоимость; позволяет сократить выплату заработной платы основным производственным рабочим; снижает затраты на электроэнергию, теплоэнергию, водоснабжение, а также затраты по хранению сырья и материалов	Увеличивается время выполнения заказа; играет роль географическая расположенность поставщика
3 Попередельный	Полуфабрикатный вариант позволяет точнее определить себестоимость продукции; бесполуфабрикатный сокращает учетные работы	Полуфабрикатный вариант более трудоемкий; бесполуфабрикатный снижает уровень контроля за сохранностью полуфабрикатов и точность калькулирования
4 Попроцесный	Требует меньше усилий и более экономичен; затраты легко прослеживаются; более точное разделение накладных расходов	Незавершенное производство оценивается по степени завершенности, что влечет при определении себестоимости готовой продукции, себестоимости продаж и определении чистой прибыли

Таким образом, можно сделать вывод о том, что показатель себестоимости является одним из важнейших показателей в финансово-хозяйственной деятельности любой организации; имеет достаточно развернутую классификацию затрат на производство, которую, по нашему мнению, неуместно использовать на предприятии в полном объеме, а также можно выделить несколько видов себестоимости и несколько отечественных методик определения себестоимости, применение которых каждая организация определяет для себя сама.

### Список литературы

1. Сараева, А. 1С: Бухгалтерия 8.2 / А. Сараева, Л. Власенко. – Харьков:

ФАКТОР, 2011. – 528 с.

2. Серебренников, Г. Г. Основы управления затратами предприятия: учебное пособие / Г. Г. Серебренников. – Тамбов: ТГТУ, 2009. – 80 с.

3. Соколова, Я. В. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика: учеб. для магистров всех эконом. спец. / Я. В. Соколова, Т. О. Терентьевой. – М.: Экономика, 2010. – 438 с.

4. Терентьева, Т. В. Теория бухгалтерского учета / Т. В. Терентьева. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 208 с.

5. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебно-методическое пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова, С. А. Алимов, М. М. Коростелкин; под ред. Л. В. Поповой. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 448 с.

6. Финансовый учет: учебник / В. Г. Гетьман, В. А. Терехова, Л. З. Шнейдман, О. В. Рожнова, З. Д. Бабаева, И. М. Рендухов, В. Е. Ануфриев, Н. К. Муравицкая, С. Н. Гришкина, Т. М. Гусева, Е. М. Ефремова, Т. М. Неселовская, Т. Н. Шеина, Н. А. Ухтеева; под ред. В. Г. Гетьмана. – ИНФРА-М, 2008. – 816 с.

7. Черемисина, С. В. Бухгалтерский и налоговый учет / С. В. Черемисина, Н. А. Тюленева, А. А. Земцов. – Томск: Ветер, 2010. – 672 с.

8. Шевчук, Д. А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель / Д. А. Шевчук. – М.: Эксмо, 2009. – 414 с.

---

## ЗАДАЧИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Полити Юрий Петрович

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

Санкт-Петербург

***Аннотация:** Рассмотрены задачи учета и анализа денежных средств, изучен анализ денежных потоков.*

*The tasks of accounting and analysis of money resources are considered, the analysis cash flows.*

***Ключевые слова:** задачи анализа, бухгалтерский учет, денежные средства, денежные потоки, безналичные потоки, анализ денежных средств, потоки.*

***Keywords:** задачи анализа, бухгалтерский учет, денежные средства, денежные потоки, безналичные потоки, анализ денежных средств, потоки.*

Выполнение основных задач учета и анализа денежных потоков возможно только при эффективном управлении денежными потоками. Управление денежными потоками включает учет движения денежных средств, анализ и оценку денежных потоков, а также разработку бюджета движения денежных средств. Управление охватывает ключевые направления деятельности организации, включая управление внеоборотными и оборотными активами, собственным и заемным капиталом [2].

Систематический учет и контроль движения денежных средств в современной организации помогает обеспечить финансовую устойчивость и платежеспособность, как в текущем, так и в будущих периодах. Соответствующая служба организации должна управлять денежными потоками таким образом, чтобы доходность была максимальной, а ликвидность поддерживалась на

достаточно высоком уровне.

Поэтому в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности любая организация обязана учитывать два обстоятельства. С одной стороны, для поддержания текущей платежеспособности необходимо наличие достаточного объема денежных средств. С другой, всегда есть возможность получить дополнительную прибыль от вложения этих средств в банковские депозиты или ценные бумаги. В этой связи необходимо найти определенную оптимальную меру для поддержания свободного остатка денежных средств на счетах организации. Она зависит от системности притоков и оттоков денежных средств, а также от целей организации.

Как выяснилось, денежные потоки представляют собой движение денежных средств организации. Следовательно, можно сказать, что наличные денежные потоки формируются из наличных денежных средств организации, учитываемых на счете 50 «Касса». Безналичные денежные потоки формируются из безналичных денежных расчетов организации, которые в процессе хозяйственной деятельности учитываются на счетах: 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета» и 55 «Специальные счета в банках».

Основными задачами бухгалтерского учета денежных средств являются:

- точный и своевременный учет этих средств и операций по их движению;
- контроль над наличием денежных средств и денежных документов, их сохранностью и целевым использованием;
- контроль над соблюдением кассовой и расчетно-платежной дисциплины;
- выявление возможностей более рационального использования денежных средств.

Решение этих задач во многом зависит от четкого соблюдения следующих основных принципов учета денежных средств:

- свободные денежные средства должны храниться только в банке, и их выдача и использование осуществляются только в соответствии с целевым назначением;

– платежи производятся в безналичном порядке после отгрузки товарно-материальных ценностей, выполнения работ и оказания услуг или одновременно с ними. Предварительная оплата допускается лишь в случаях, предусмотренных законодательством и учетной политикой организации;

– платежи производятся с согласия (акцепта) плательщика или по его поручению; без согласия - только в случаях, предусмотренных действующим законодательством;

– платежи производятся за счет собственных средств плательщика или за счет кредитов банка;

– списание со счета денежных средств в объеме, достаточном для удовлетворения всех предъявляемых к организации требований, осуществляется в порядке поступления распоряжения клиента или других документов на списание;

– недостаточность денежных средств на счете организации для удовлетворения всех предъявляемых к ней требований обуславливает списание этих средств путем применения установленной очередности платежей.

Итак, при помощи и с участием денежных средств совершаются практически все хозяйственные операции организации. Главной задачей учета становится обеспечение надлежащего хранения, правильности, законности и целесообразности их использования.

Одним из главных условий нормальной деятельности организации является обеспеченность денежными средствами, оценить которую позволяет анализ денежных потоков. Он включает в себя анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств.

Мы считаем, что анализ денежных средств – основа результативного экономического анализа.

Основными задачами анализа денежных средств являются:

– оперативный, повседневный контроль за сохранностью наличных денежных средств и ценных бумаг в кассе организации;

- контроль за использованием денежных средств строго по целевому назначению;
- контроль за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банками, персоналом;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками;
- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности;
- диагностика состояния абсолютной ликвидности организации;
- прогнозирование способности организации погасить возникшие обязательства в установленные сроки;
- способствование грамотному управлению денежными потоками организации.

При анализе потоки денежных средств рассматриваются по трем направлениям деятельности: операционная (текущая), инвестиционная и финансовая. Такое деление позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных от каждой из видов деятельности. Современные методы планирования, учета и контроля денежных средств позволяют руководителю определить, какие из подразделений и бизнес – линий предприятия генерируют наибольшие денежные потоки, в какие сроки и по какой цене наиболее целесообразно привлекать финансовые ресурсы, во что эффективно инвестировать свободные денежные средства [3].

В теоретических аспектах по учету и анализу движения денежных средств изучена экономическая сущность денежных потоков, и их роль в управлении организацией, рассмотрены различные точки зрения теоретиков и практиков по этому вопросу, а также рассмотрены основные положения по организации наличных и безналичных денежных расчетов.

### Список литературы

1. Анищенко, А. В. Бухгалтерская отчетность. Руководство по составлению и анализу: учеб.- практ. пособие / А. В. Анищенко. - М.: Вершина, 2008. - 248 с.
2. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский финансовый учет: учеб, для вузов / Ю. А. Бабаев. - 2-е изд. - М.: Вузовский учебник, 2009. - 525 с.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учеб, для вузов / М. И. Баканов. - 3-е изд., перераб. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 425 с.
4. Бернстайн, Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика: пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл. – корр. РАН И.И. Елисеев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 624 с.
5. Балансоведение: учеб, для вузов / Ю. И. Сигидов, М. С. Рыбьянцева, Г. Н. Ясменко, Е. А. Оксанич и др.; Под ред. проф. Ю. И. Сигидова. – М.: Рид Групп, 2011. - 352 с.
6. Бариленко, В. И. Анализ финансовой отчетности: учеб, для вузов / В. И. Бариленко. - М.: КноРУС, 2008. - 416 с.
7. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт; под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2009.- 631 с.
8. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 468 с.
9. Борисевский, П. Е. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / П. Е. Борисевский, Е. Н. Ладутько, - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 576 с.
10. Бочаров, В. В. Финансовый анализ: учеб, для вузов / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.

## УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

**Тихонов Иван Семенович**

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

***Аннотация:** Детально изучен учет финансовых результатов в соответствии с МСФО. Рассмотрен порядок раскрытия в международной отчетности финансовых результатов, подробно рассмотрен в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки».*

*Accounting for financial results in accordance with IFRS has been studied in detail. The procedure for disclosure of financial results in the international financial statements is considered, is considered in detail in IFRS 1 Presentation of Financial Statements and IFRS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Calculations and Errors.*

***Ключевые слова:** финансовые результаты, учет, МСФО, отчет о финансовых результатах, выручка, себестоимость, валовая выручка, прибыль от продаж, чистая прибыль.*

***Keywords:** financial results, accounting, IFRS, statement of financial results, revenue, cost, gross revenue, profit from sales, net profit.*

Международные стандарты учета предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, а в российской системе учета затраты отражаются после выполнения определенных требований к составлению документации.

Основополагающий принцип МСФО, заключающийся в том, что содержание финансовой отчетности важнее формы представления информации или ее извлечения, находится в противоречии с отечественным положением о необходимости наличия достаточной документации для отражения операции. Самый



распространенный пример несоответствия – многие российские организации признают выручку не по дате отгрузки, а по дате счета-фактуры, который может выписываться через 2-3 недели после даты отгрузки [2].

Существуют стандарты, которые действительно говорят о составлении и представлении отчетности, но есть и такие, в которых написано, что их цель установить порядок учета тех или иных активов или обязательств.

Для отражения финансовых результатов деятельности организаций составляется обязательная форма бухгалтерской (финансовой) отчетности – отчет о финансовых результатах. Ее название совпадает как в российской, так и в зарубежной практике бухгалтерского учета. Порядок раскрытия в международной отчетности финансовых результатов подробно рассмотрен в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских расчетах и ошибки». В РФ основным нормативным документом, регламентирующим правила составления отчета о финансовых результатах, выступает Приказ Министерства финансов РФ от 02.07.2010 г. № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [6].

По МСФО отчет о финансовых результатах должен включать в себя следующую информацию:

- финансовый результат от операционной деятельности;
- расходы;
- часть доходов и расходов зависимых и совместных обществ;
- расходы по налогам;
- прибыль или убыток от основной деятельности;
- непредвиденные доходы или расходы;
- долю чистой прибыли или убытка за отчетный период.

Дополнительная информация, раскрывающая содержание этих статей, приводится в бухгалтерском балансе или в приложении к финансовой отчетности в соответствии с требованием МСФО.

Для отчета о финансовых результатах МСФО 1 «Представление

финансовой отчетности» предусматривается две модели:

Первая классифицирует расходы по их характеру;

Вторая – в соответствии с их функциями.

Анализ расходов по характеру обычно применяется в небольших компаниях, где нет необходимости распределять операционные расходы по функциям. В этом формате есть статья «Изменения в запасах готовой продукции и незавершенного производства». Она представляет собой разницу между их оценочным количеством на начало и конец периода. В расчет принимается со знаком минус, если стоимость остатков уменьшается, и со знаком плюс, если стоимость остатков увеличилась. Анализ расходов по функциям может дать более значимую информацию, но является более субъективным, чем предшествующий метод. Приведем пример сопоставимости двух подходов.

Классификация расходов по характеру означает, что такие статьи как заработная плата, амортизация и др., представляют собой сумму однородных издержек.

Классификация расходов по функциям подразумевает их анализ по трем основным статьям: себестоимость реализации, коммерческих и управленческих расходов.

Вторая модель наиболее распространенная.

МСФО требует отразить в отчете линейные статьи, представляющие собой:

- выручку;
- результаты операционной деятельности;
- затраты по финансированию;
- долю прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности;
- расходы по налогу;
- прибыль или убыток от обычной деятельности;
- результат чрезвычайных обстоятельств;

– чистую прибыль или убыток за период.

Выделение подклассов статей должно производиться исходя из следующих критериев: стабильность, потенциала прибыли или убытка и предсказуемость.

Важное место в рассматриваемом международном стандарте отводится оценке момента передачи рисков и вознаграждений, в зависимости от условий сделки. Передача рисков и вознаграждений может происходить как с переходом права собственности, так и без. Возникающие особенности требуют специального порядка признания выручки.

Рекомендации МСФО в определенной мере реализуются в российском отчете о прибылях и убытках. Наряду с этим, необходимо выделить некоторые различия в составе себестоимости реализованной продукции. В соответствии с МСФО коммерческие расходы и, в общем случае, общехозяйственные расходы (амортизация зданий управления, расходы на содержание аппарата управления, вспомогательных служб) не рассматриваются как непосредственно связанные с приобретением и производством товаров и, следовательно, не включаются в производственную себестоимость. В соответствии с российской системой учета коммерческие расходы и общехозяйственные расходы могут включаться в состав себестоимости реализованной продукции, если это предусмотрено учетной политикой [3].

Таким образом, если по МСФО 1 предоставляется возможность выбора между допустимыми методами, то по российским нормативным документам альтернатива методу функции затрат не допускается. При использовании метода функции затрат МСФО 1 рекомендует организации раскрывать дополнительную информацию о характере расходов. То же предусмотрено российскими нормативными документами: информация о характере расходов раскрывается в приложениях к бухгалтерскому балансу.

Исследование концептуальных основ составления финансовой отчетности в МСФО и российском законодательстве по бухгалтерскому учету позволяет

сделать вывод об определенной доле сходства в общих подходах к формированию показателей финансовой отчетности в российских и международных стандартах. Вместе с тем уже в концептуальных основах имеются существенные отличия, которые неизбежно приведут к различию в показателях отчетности, составленной по российским стандартам и по МСФО. К ним относятся различная трактовка активов, обязательств и капитала, отсутствие в российском законодательстве критериев признания элементов отчетности, не выполняемые (хотя и провозглашенные) в российской практике многие требуемые по МСФО принципы формирования отчетности [4].

### Список литературы

1. Палий, В. Ф. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / В. Ф. Палий: М.: ИНФРА-М, 2014. - 456 с.
2. Палий, В. Ф. Финансовый учет: учеб. пособие / В. Ф. Палий, В. В. Палий. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФБК-Пресс, 2014. - 665 с.
3. Пашигорева, Г. И. Системы управленческого учета и анализа: учеб. пособие / Г. И. Пашигорева, О. С. Савченко. - СПб: Питер, 2013. - 176 с.
4. Петров, А. М. Финансовый учет и отчетность / А. М. Петров. - М: Инфра-М, 2015. - 464 с.
5. Пипко, В. А. Денежные средства: учет, анализ, аудит: учеб. пособие / В. А. Пипко. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 240 с.
6. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Т. А. Пожидаева. - М.: КНОРУС, 2013. - 320 с.

---

## СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

**Андронов Николай Сергеевич**

Московский государственный институт международных отношений, Москва

***Аннотация:** Изучена система нормативного регулирования учета финансовых результатов в соответствии с законодательством РФ.*

*The system of regulatory regulation of accounting of financial results is studied in accordance with the legislation of the Russian Federation.*

***Ключевые слова:** система учета, нормативное регулирование, учет финансовых результатов, прибыль, убыток.*

***Keywords:** система учета, нормативное регулирование, учет финансовых результатов, прибыль, убыток.*

Вступивший в силу с 1 января 2013 года новый Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее - Закон № 402-ФЗ, новый закон) направлен на приведение норм, регулирующих систему бухгалтерского учета, в соответствие с изменившимися экономическими условиями.

В настоящее время действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. Степень их значимости по влиянию на организацию учета финансовых результатов определяется уровнем соответствующего документа. Законодательство Российской Федерации бухгалтерского учета в целом состоит из федеральных законов, указов президента Российской Федерации, постановлений правительства Российской Федерации, ПБУ, утверждаемых министерством финансов. Важнейшим элементом системы нормативного регулирования бухгалтерского учета являются положения по бухгалтерскому учету (ПБУ). ПБУ – это стандарты бухгалтерского

учёта России, регламентирующие порядок бухгалтерского учёта тех или иных активов, обязательств или событий хозяйственной деятельности. Соблюдение требований и методологических рекомендаций, изложенных в ПБУ, является обязательным при составлении бухгалтерской отчётности и ведении регистров бухгалтерского учёта в Российской Федерации.

Понятия «доход» и «расход», основанные на содержании международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), для целей бухгалтерского учета, впервые были сформулированы в положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 и «Расходы организации» ПБУ 10/99. Однако введенные в действие Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» и «Расходы организации» не разрешили многих проблем методики формирования финансовых результатов организаций, а по некоторым позициям создали и новые сложности [2].

В системе МСФО роль ПБУ 9/99 «Доходы организации» частично выполняет МСФО 18 «Выручка». Этим международным стандартом регламентируется только учёт доходов по обычным видам деятельности, что позволяет отметить тот факт, что сфера применения ПБУ 9/99 «Доходы организации» намного шире, чем его международного аналога. Более того, в системе МСФО отсутствует стандарт, аналогичный ПБУ 10/99 «Расходы организации». Определение расходов дано в преамбуле, открывающей перечень МСФО «Принципы подготовки и составления финансовой отчётности». Развитие принципов, правил и способов ведения учёта финансовых результатов, закреплённых указанными документами, нашло своё отражение в плане счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению, утверждённых приказом Минфина России от 31.10.2010 г. № 94 н. Кроме этих указанных нормативных документов прямое отношение к бухгалтерскому учёту финансовых результатов имеет положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расчетов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02), утверждённое приказом Минфина России от 19.11.2012 г. № 114н. [6].

В основу исчисления финансового результата положен методологический принцип временной определённости фактов хозяйственной деятельности, закреплённый вначале в ПБУ 1/98 «Учётная политика организации», а теперь и ПБУ 1/2008 «Учётная политика организации». В соответствии с ним факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчётному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определённости фактов хозяйственной деятельности).

Исходя из этого, расходы включаются в систему учёта финансовых результатов в том отчётном периоде, в котором получены доходы (а не выплата или поступление денежных средств), ставшие возможными благодаря таким расходам.

Через эти положения определяется финансовый результат, а также способы и аспекты учета финансовых результатов, являющиеся предметом других положений. Также развитие принципов, правил и способов ведения учета финансовых результатов, закреплённых вышеуказанными документами, нашло свое отражение в плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению, утвержденных приказом МФ РФ № 94 н от 31.10 2000 г.

Кроме этих указанных нормативных документов прямое отношение к бухгалтерскому учету финансовых результатов имеет положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02. С помощью правил, установленных этим актом, формируется локальная, но весьма важная информация о расчетах по налогу на прибыль, интегрированная в подсистему учета финансовых результатов.

Таким образом, в нормативных документах устанавливаются принципы, правила и способы ведения бухгалтерского учета. При этом практически во всех положениях, регламентирующих принципы, правила, способы ведения бухгалтерского учета активов и обязательств имеется пункт или их ряд, определяющий

взаимосвязь рассматриваемого объекта с организацией учета финансовых результатов.

Формирование информации о финансовых результатах и распределении прибыли регламентируется целым перечнем нормативных актов бухгалтерского учета.

Динамика появления новых положений по бухгалтерскому учету, а также изменения в действующих положениях предельно высока, что порождает отсутствие понимания взаимосвязей между различными показателями финансовых результатов и необходимостью их формирования. Также не решены многие вопросы, касающиеся, прежде всего, принципов взаимодействия нормативного регулирования бухгалтерского и налогового законодательства, что на сегодняшний день является актуальной проблемой. Имеющиеся и углубляющиеся противоречия в системах бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов требуют тщательного анализа и исследования, но для этого нужно четко понимать различия бухгалтерского и налогового учета.

### Список литературы

1. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / Т. А. Пожидаева. - М.: КНОРУС, 2013. - 320 с.
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению: утв. приказом Минфина РФ 31 окт. 2000 г. № 94 н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99: утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 28 с.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32 н. Справ. – правовая система «Консультант Плюс».
5. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой



деятельности» ПБУ 16/02 [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 2 июля 2002 г. № 66 н. Справ. – правовая система «Консультант Плюс».

6. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. Справ. – правовая система «Консультант Плюс».

7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114 н. Справ. – правовая система «Консультант Плюс».

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 [Электронный ресурс]: утв. приказом Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. № 126 н. Справ. – правовая система «Консультант Плюс».

---

## ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

**Чудинова Ольга Ивановна**

АНО ВО «Московский гуманитарный университет», город Москва

***Аннотация:** Изучено законодательное и нормативное регулирование бухгалтерского учета продажи товаров.*

*The legislative and normative regulation of the accounting of the sale of goods has been studied.*

***Ключевые слова:** продажи товаров, бухгалтерский учет, налоговый учет, нормативное регулирование, операции по продаже.*

***Keywords:** sales of goods, accounting, tax accounting, regulatory regulation, sales operations.*

Основным показателем финансово-хозяйственной деятельности

организации является финансовый результат, который представляет собой прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации за отчетный период. Основным принцип бухгалтерского учета – это нормативное, законодательное регулирование бухгалтерской практики.

Основным актом первого уровня является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г., который вступает в силу с 1 января 2013 года. Закон устанавливает единые методологические основы бухгалтерского учета на территории Российской Федерации для всех юридических лиц, а также определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской информации пользователям.

В новом Законе о бухгалтерском учете основные положения из ранее принятого законодательного акта сохранены. Вместе с тем имеется ряд весьма существенных уточнений, которые необходимо будет учитывать администрации бюджетных учреждений при организации и ведении бухгалтерского учета и формировании учетной политики учреждения на 2013 год. Рассмотрим наиболее существенные изменения.

В части организации бухгалтерского учета – установлены конкретные требования к лицам, которые могут быть приняты на должность главного бухгалтера (уровень образования, практического опыта и отсутствие судимости).

В части требований по формированию учетной политики – введено определение учетной политики и одновременно исключены положения, устанавливающие состав ее обязательных разделов (рабочий план счетов, правила документооборота и т. д.).

В части первичных документов – в новом законе отсутствует упоминание унифицированных форм первичных документов. Таким образом, организации с 2013 года более не будут обязаны пользоваться альбомами унифицированных форм.

В части проведения инвентаризаций – из текста закона исключен перечень условий, при которых проведение инвентаризации является обязательным. С

2013 года это будет устанавливаться, как правило, федеральными и отраслевыми стандартами.

В части регулирования бухгалтерского учета – установлена четырехуровневая структура нормативного регулирования бухгалтерского учета – федеральные и отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета и стандарты экономического субъекта. При этом предполагается, что федеральные и отраслевые стандарты обязательны к применению субъектами бухгалтерского учета (с учетом ограничений и исключений, установленных самими стандартами), рекомендации в области бухгалтерского учета будут применяться на добровольной основе при условии, что они не будут создавать препятствий для ведения организацией ее деятельности. Стандарты экономического субъекта будут разрабатываться, и утверждаться на уровне хозяйствующего субъекта.

Все решения в области бухгалтерского учета, т.е. вопросы методики бухгалтерского учета конкретных хозяйственных операций, проблемы бухгалтерской методологии, в нашей стране носят в первую очередь юридический характер. Отсюда возникающие на практике трудности в соотношении бухгалтерского и налогового учета также должны решаться в рамках правил трактовки предписаний нормативных актов.

Это общее правило распространяется и на соотношение понятий «продажи», относящееся к области бухгалтерского законодательства, и «реализация» устанавливаемое налоговым законодательством.

Бухгалтерский учет операций по продаже товаров ведется на счете 90 «Продажи», на котором отражаются доходы, расходы и финансовый результат по обычным видам деятельности организации. На нем указываются также операции по продажам, которые являются предметом деятельности организации.

Это, в частности, касается операций:

- по предоставлению за плату во временное пользование своих активов по договору аренды;
- по предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на

изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;

– участию в уставных капиталах других организаций.

Порядок бухгалтерского учета и налогообложения операций по продаже товаров регулируется нормами трех отраслей законодательства: гражданского, бухгалтерского и налогового. При этом предписания гражданского законодательства в очень большой степени влияют как на бухгалтерскую, так и налоговую их трактовку [5].

В соответствии с п. 3 ст. 38 Налогового кодекса РФ товаром для целей Налогового кодекса признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации. При этом согласно п. 2 ст. 38 Налогового кодекса РФ под имуществом в Налоговом кодексе РФ понимаются виды объектов гражданских прав, относящиеся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

Следует определить, насколько используемое бухгалтерским законодательством понятие «продажи» соотносится с термином «реализация», которым оперирует налоговое законодательство.

Специального определения «продажи» бухгалтерское законодательство не содержит. Его косвенно можно вывести из пояснений Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению к счету 90 «Продажи» [3].

Определение термина «продажи» введенное инструкцией по применению Плана счетов заключается в установлении перечня хозяйственных операций организаций, квалифицируемых как продажи для целей бухгалтерского учета. Таким образом, под продажами для целей бухгалтерского учета понимаются являющиеся обычным предметом деятельности организации и направленные на получение доходов хозяйственные операции, предполагающие куплю-продажу организацией товаров, выполнение ею работ, оказание организацией услуг, а также предоставление или эксплуатацию прав.

В налоговом законодательстве определение понятия «реализация» дается

в п. 1 ст. 39 Налогового кодекса РФ, согласно которому реализацией товаров, работ или услуг организацией признается соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу – на безвозмездной основе.

Приведенное определение позволяет выделить два существенных различия между бухгалтерским понятием «продажи» и налоговым – «реализация».

Во – первых, если под продажами понимаются только хозяйственные операции «связанные с обычными видами деятельности организации», то для квалификации конкретной сделки как реализации товаров, работ или услуг для целей налогового законодательства достаточно самого факта ее совершения, и при этом совершенно не обязательно, чтобы данная сделка была характерной для деятельности организации.

Так, например, для того чтобы сдача в аренду имущества организации отражалась в бухгалтерском учете как продажа, т.е. чтобы суммы арендной платы фиксировались по кредиту счета 90 «Продажи», необходимо, чтобы аренда являлась одним из направлений деятельности организации. В случае, если заключение организацией договора аренды представляют собой единичную сделку, не характерную для ее основной деятельности, доходы в виде получаемой арендной платы будут фиксироваться по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы» [3].

Для целей же налогового законодательства сам факт оказания услуг аренды на возмездной основе будет квалифицироваться как реализация услуг аренды.

Во – вторых, в бухгалтерском учете продажи – это хозяйственные операции, направленные на получение доходов, т.е. обязательно предполагающие возмездность. Для целей налогообложения возмездность – как характеристика операций, позволяющая признать их.

В условиях рынка ориентация на получение прибыли является непременным признаком предпринимательской деятельности, критерием выбора

оптимальных направлений и методов этой деятельности, показателем достигнутого предприятием коммерческого эффекта. Балансовая прибыль комплексно характеризует конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности за отчетный период. Совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом и продажей продукции, называется процессом реализации, конечный финансовый результат формируется как алгебраическая сумма финансового результата от реализации продукции, основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Реализацией именуется приток денег или требований на них в результате продажи товаров или оказание услуг.

От достоверности отражения этих показателей в бухгалтерском учете и отчетности непосредственно зависят размеры налогообложения прибыли, и величина поступающей в полное распоряжение организации чистой прибыли.

Наибольший удельный вес в валовой прибыли производственных предприятий составляют финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг.

Они складываются под воздействием двух групп факторов:

- объемов и структуры реализованной продукции;
- уровня затрат на ее производство и сбыт, списанных в отчетном периоде на результат от реализации.

Зарубежная практика однозначно следует одному принципу бухгалтерского учета доходов от реализации по моменту завершения коммерческих операций, т.е. путем начисления доходов, независимо от их фактического поступления.

Рассмотрим систему показателей дохода и прибыли принятую в международной практике.

Валовой объем реализации включает рыночную стоимость реализованной продукции, покупных товаров и других материально-производственных запасов, сделанных работ, услуг, стоимость прочей реализации, комиссионные от

посреднических операций, комиссионно-консигнационной торговли.

Чистый объем реализации – стоимость реализованного, за вычетом акцизных сборов, налога на добавленную стоимость и других налогов, включаемых в валовой объем реализации.

Валовая коммерческая прибыль адекватна понятиям «маржинальный доход» или «сумма покрытия».

Чистая коммерческая прибыль адекватная понятию «прибыль от реализации», это разница между валовой коммерческой прибылью, общехозяйственными и коммерческими расходами за данный отчетный период.

Валовая прибыль – это сумма чистой коммерческой прибыли с доходами и убытками. К ним относятся результаты по операциям, связанные с продажей и другими формами выбытия основных средств, с реализацией прочих активов: ценных бумаг, нематериальных активов; это доходы от участия в других предприятиях; доходов и расходов, связанных с получением и оплатой штрафных санкций, стихийными бедствиями. Валовая балансовая прибыль отражает баланс прибылей и убытков предприятия за определенный отчетный период.

Валовая прибыль – окончательный финансовый результат деятельности предприятия. Количественно представляет собой сумму валовой балансовой прибыли, уменьшенной на расходы по оплате процентов за пользование заемными средствами.

Чистая прибыль представляет сумму части прибыли остающиеся в распоряжении предприятия и распределяемой его собственными акционерами, пайщиками. Определяется путем уменьшения балансовой прибыли на сумму начисленного налога с прибыли.

Нормы бухгалтерского законодательства, касающиеся оценки доходов от реализации, признание момента реализации, специфика учета реализации в рамках исполнения отдельных хозяйственных доходов, далеко не всегда соответствуют предписанием налогового права. И здесь на методику бухгалтерского учета, прежде всего, оказывает влияние принцип временной определенности

фактов хозяйственной деятельности, согласно которому в учете должно обеспечиваться соответствие двух финансовых потоков – расходов и доходов организации и их сопоставление в рамках конкретных отчетных периодов [2].

Этот принцип нормативно определен как допущение, согласно которому предполагается, что факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому учетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Это означает, что, исчисляя финансовый результат деятельности, организация должна списывать расходы, связанные с реализацией товаров, работ, услуг в уменьшение доходов, которые были получены благодаря указанным затратам.

Величина выручки в бухгалтерском учете признается в сумме поступления денежных средств и иного имущества и дебиторской задолженности, определяемой исходя из цены установленного договором. При этом учитываются суммовые разницы, доходы от предоставления отсрочки и рассрочки оплаты, скидки [6].

В налоговом учете сумма выручки исчисляется исходя из цен, определяемых с учетом требований п. 1 ст. 40 Налогового кодекса РФ, согласно которому для целей налогообложения принимается цена товара, указанная сторонами сделки.

Для использования данных бухгалтерского учета при определении выручки в целях налогового учета рекомендуется вести обособленный бухгалтерский учет суммовых разниц и доходов от предоставленного кредита. Для этого к счету 90 «Продажи» целесообразно открывать счета третьего порядка.

Таким образом, решение вопроса о способе признания продукции реализованной, представляется чрезвычайно ответственным и требующим самого тщательного рассмотрения всей совокупности факторов деятельности предприятия. При этом следует иметь в виду, что на одном предприятии в течение одного учетного периода должен, применяться лишь один из указанных способов в



отношении всей реализации продукции, товаров, работ и услуг.

### Список литературы

1. Дементей, Т. Н. Бухгалтерский учет: учеб, пособие / Т. Н. Дементей. - М.: ИНФРА-М. - 2009. - 746 с.
2. Домбровская, Е. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб, пособие / Е. Н. Домбровская. - М.: ИНФРА-М. - 2008. - 288 с.
3. Жминько, С. И. Финансовый учет на предприятиях: Учет денежных средств; Учет расчетных операций; Учет кредитов и займов: учеб. пособие / С. И. Жминько. – ISBN 5-222-00694-8, 2008. – 448 с.
4. Заббарова, О. А. Составление бухгалтерской отчетности организации: учеб, пособие / О. А. Заббарова. - М.: КноРус. - 2009. - 256 с.
5. Комплексный экономический анализ: учеб, для вузов / С. И. Жминько, В. В. Шоль, А. В. Петух и др.; Под ред. проф. С. И. Жминько. - М.: Форум, 2011. – 368 с.
6. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб, пособ. / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 717 с.
7. Малькова, Т. Н. Международные стандарты финансовой отчетности в примерах и задачах (для бухгалтеров) / Т. Н. Малькова. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 290 с.

**«Фундаментальные научные исследования»**  
**III Международная научно-практическая конференция**  
*Научное издание*

Научно-исследовательский центр «Инновация»  
353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа,  
ул. Крымская, 216, оф. 32/2  
Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (86133) 3-44-82  
Подписано к использованию 10.08.2018 г.  
Объем 1,17 Мбайт. Электрон. текстовые данные