

Внедрение стратегического учета косвенных затрат *позволит* мебельным фабрикам на практике определить природу возникновения косвенных затрат в зависимости от влияния различных факторов. Понимание процесса возникновения данных затрат поможет определить пути их сокращения; разрабатывать бюджеты косвенных затрат, ориентируясь на факторы, которые оказывают на них влияние; устанавливать более точные нормативные ставки распределения косвенных затрат между видами продукции, при расчете которых будет учтено большинство факторов, влияющих на эти затраты.

Литература

1. Вахрушина, М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Сегментарный учет и отчетность / М.А. Вахрушина // Экономика и жизнь. – Москва, 2007.
2. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О.Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Карпова, Т.П. Управленческий учет: учебник для вузов / Т.П. Карпова ЮНИТИ. – Москва: ЮНИТИ, 2004.
4. Палий, В.Ф. Управленческий учет – система внутренней информации / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет, Москва, 2003.

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ И ИХ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

*А.И. Белоусов, д. э. н., профессор, ФГБОУ ВПО «Ставропольский
государственный университет», Российская Федерация*

Значительное место в формировании бизнес-процессов занимают трансакционные издержки, которые имеют высокую степень адаптивности к современным инструментам бухгалтерского учета, что позволяет отражать их в самых разных моделях, связанных с определением финансовых результатов. Несмотря на то, что рассмотренная группа издержек возникает и до, и после процесса обмена особый интерес вызывают издержки информации и издержки ведения переговоров, т. е. издержки, связанные с начальной фазой бизнес-процессов. Как уже указывалось выше, получение бухгалтерской прибыли является важнейшей частью оценки эффективности бизнес-процесса, но не менее важной (с позиции «Экономикса») остается проблема ее соотнесения с экономической и «нормальной» прибылью [3]. Теоретически продолжение бизнеса (с точки зрения его эффективности) имеет смысл только в том случае если бухгалтерская прибыль не ниже «нормальной», которая в свою очередь ориентирована на некую усредненную величину либо по отрасли, либо по территориям, либо по видам деятельности. В том случае если бухгалтерская прибыль ($\Pi_{p/б}$) оказывается ниже прибыли нормальной ($\Pi_{p/н}$), то предприниматель, находясь в условиях свободной рыночной конкуренции, начнет сворачивать свой бизнес и переводить капитал в более доходные сектора экономики. С этих позиций главным показателем оценки фи-

нансово-экономической результативности должен быть не просто уровень доходности (рентабельности), а его среднеотраслевое (среднетерриториальное или среднесеgmentарное значение). Если уровень рентабельности выше или равен этим значениям, то это свидетельствует об определенной микроэкономической стабильности и устойчивости. Чем более продолжительный временной промежуток бизнес-единицы сохраняют этот средний уровень, тем более успешной следует признать процесс их функционирования на рынке. Получение рентабельности, имеющей более высокий уровень, свидетельствует о признаках получения экономической прибыли, которое однако в условиях свободной рыночной экономики не может быть длительным процессом. Сложная проблема возникает, если полученная бухгалтерская рентабельность бизнес-единиц оказывается ниже средних, т. е. «нормальных» значений. Главная из этих проблем в том, оставлять или не оставлять бизнес в экономической среде. Здесь существуют не только собственно объективные, но и субъективные моменты. Объективные – связанные с естественным стремлением предпринимателя использовать свой капитал в тех странах, где отдача от него наиболее высока. Однако для решения этой проблемы предприниматель должен решиться на закрытие своего бизнеса и перевод его в другое место. Принятие такого решения носит уже субъективный характер и зависит от внутренней ситуации и даже черт характера бизнесмена. Если он посчитает, что более низкое по сравнению с уровнем нормальной прибыли его вознаграждение приемлемо для него, то он останется в менее доходном бизнесе определенное время. Однако даже в том случае, когда будет принято решение о переводе капитала в другое место, остро встает вопрос о цене такого перехода. Такой переход неизбежно связан с выходом издержек как транзакционного, так и капитального характера (инвестиционная составляющая) [7]. Если транзакционные издержки (особенно первые ее группы) являются частью текущих затрат, то инвестиционная составляющая требует специального учетно-аналитического освещения.

После принятия решения о переводе бизнеса в другую сферу, собственник осуществляет реальную реализацию своего имущества, что позволяет собрать капитал в его наиболее ликвидной денежной форме. Сам процесс реализации – одна из сложнейших процедур, связанная с несением расходов по продаже имущества, а также оценкой результата по реализации. Теоретически собственник надеется на преобразование капитала в виде имущества по совокупной стоимости, которая является, по крайней мере, не меньше, чем стоимость чистых активов, рассчитанных по данным баланса. Вопросам учета трансформации собственности посвящен ряд больших работ. Достаточно отметить работы, осуществленные научной школой под руководством В.И. Ткача [9]. Не вдаваясь в подробности этих исследований, мы отметим лишь общую тенденцию. Ее смысл заключается в том, что успешно функционирующие на рынке предприятия, имеющие экономическую прибыль, могут быть проданы выше своей номинальной стоимости по балансу. И наоборот, бизнес, имеющий доходность ниже нор-

мальной прибыли, как правило, реализуется по более низкой, чем это следует из баланса. Полученного на этой основе денежного эквивалента, как правило, недостаточно для аналогичного воспроизводства бизнес-процессов по масштабу. Получаемый в этом случае более высокий уровень рентабельности может быть снивелирован меньшей абсолютной массой прибыли. Более высокий уровень рентабельности требует удачных инвестиций. С точки зрения временной определенности такой результативности можно достигнуть, если инвестиции вложены в финансовые активы, позволяющие получать доходы в виде процентов, дивидендов, прироста курсовой стоимости, указанных финансовых активов. Вложение же капитала в систему прямых вложений существенно повышает риск. Сами решения по инвестициям связаны с необходимостью выбора одного или нескольких проектов, ограниченностью ресурсов инвестирования и т.д. Принятие оптимального решения предполагает выбор между несколькими альтернативными или независимыми проектами капитальных вложений, с последующей оценкой и сопоставлением объема возможных инвестиций и будущих денежных поступлений в результате их осуществления. Из-за того, что сравниваемые результаты обычно разорваны по временному ладу, это обуславливает разную ценность денег, приходится решать и проблему сопоставимости затрат и результатов. Для этого чаще всего используют процедуру дисконтирования, опирающуюся на расчетные значения коэффициентов при разных ставках рентабельности, а также систему барверта. Естественно, что при обосновании решений по инвестициям проводится и учет конкурентной среды и возможностей сектора экономики в регионе или стране.

Оценка эффективности инвестиций обеспечивается посредством экономии ряда статей текущих затрат, которая сопоставляется с объемом дополнительных капитальных вложений. Однако при выходе из одного бизнеса и вхождения в другой приоритет отдается получению приемлемой нормы прибыли, что предполагает исчисление показателей по приросту выручки (дохода) и изменение величины текущих расходов (себестоимости) по отношению к величине потребления средств на капитальные вложения. Общее правило здесь таково, что выбирается проект с наибольшей нормой прибыли на единицу затрат капитального характера. Если же собственник не имеет альтернативы, то в любом случае нижней границей для положительного принятия инвестиционного решения берется норма капитала на прибыль не ниже ссудного процента, но на практике эта величина должна быть превзойдена. Правда, ради справедливости надо сказать, что при оценке эффективности инвестиций широко используются показатели, связанные со сроком окупаемости. Указанный показатель в анализе сопоставляется со сроком эксплуатации объектов инвестирования. В том случае, когда срок окупаемости меньше срока полезной эксплуатации объекта, инвестиции считаются оправданными и приносящими дополнительную прибыль. В противном случае дополнительные затраты капитала уже в полном объеме не возвращаются, а следовательно являются убыточными.

Для вновь создаваемых бизнес-процессов окупаемость – это время, которое необходимо предприятию для возврата вложенных инвестиций посредством дополнительного полученного дохода (прибыли). Бизнес-единицы сами определяют приемлемый для себя срок окупаемости капитальных вложений, и если расчетный период окупаемости соответствует данному временному промежутку, то инвестиционные проекты одобряются. Основным недостатком метода заключается в том, что он не отражает учет доходов от инвестиций по времени их использования, что не приветствуется современной теорией управленческого учета. Денежные потоки, возникающие в процессе инвестиционной деятельности, в последнем случае подлежат дисконтированию по показателю цены авансированного капитала. Для любого собственника уровень дисконтирования позволяет на начальном этапе сделать вывод о целесообразности инвестиций. При ставке дисконтирования, обеспечивающей чистый дисконтированный доход проекта больше нуля, делается вывод о выгодности выбранного собственником инвестиционного проекта.

Вложение капитала в выбранный проект объективно приводит к появлению вмененных издержек, необходимости принятия их во внимание. Следовательно, определяя величину эффективности инвестиций, необходимо ее корректировка на величину вмененных расходов, а также увязка их с действующими ставками дисконтирования.

Крайне сложной проблемой при вхождении в бизнес является проблема учета факторов риска. Существует целый ряд научных изысканий с оценкой риска, который подразделяется на систематический и несистематический. Точность определения риска во многом зависит от выбранного метода. Число этих методов достаточно велико. Достаточно назвать статистический метод определения риска через стандартные отклонения случайной переменной, расчета коэффициента вариации и т.д. [4]. Статистические расчеты обычно базируются на основе показателей экономической отдачи (экономической рентабельности), а саму оценку риска осуществляют исходя из уровня средней рентабельности проекта, учитывающего то или иное значение вероятности. На практике показатели рентабельности обычно дополняют показателями рентабельности по вложенным собственным средствам, корректируя их на ставку банковского процента, а величина прибыли, которая используется в расчетах, должна быть уменьшена на сумму налогов. Риск успешного начала бизнеса может быть значительно уменьшен, если расчетная рентабельность инвестиций оказывается выше уровня инфляции в данное время.

В принципе фактор времени может практически не приниматься во внимание, если бизнес-решения рассчитываются на один-два года и не влекут за собой больших капитальных вложений. Учет фактора времени необходим при более длительных временных промежутках, что связано с неравномерным распределением доходов и затрат на бизнес-проект по периодам времени, что оказывает существенное влияние на выбор варианта инвестирования и возрастания риска недополучения прибыли.

Литература

1. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы, практика: пер. с англ. / А. Апчерч; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.: ил.
2. Гуденица, О.В. Стратегический учет и анализ собственности коммерческих организаций при реорганизационных процедурах / О.В. Гуденица. – Ростов н/Д: ООО «Тера», 2005. – 200 с.
3. Дейли, Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентного преимущества / Дж. Дейли; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 304 с.: ил. – С. 65.
4. Дитгер, Хан. П и К Стоимостно-ориентируемые концепции контроллинга / Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд; под ред. Л.Г. Головача, М.П. Лукашевича [и др.]; пер. с нем. – М.: Финансы и статистика. – 2005. – 928 с. : ил. – С. 92 – 96.
5. Друри, К. Управленческий для бизнес-решений / К. Друри. – М.: ИНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
6. Карзаев, Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации / Н.Н. Карзаев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 224 с. : ил.
7. Миддлтолл, Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений: / Д. Миддлтолл; под ред. И.И. Елисеевой; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с. – С. 115 – 116.
8. Портер, Майкл Э. Конкуренция: учеб. пособие / Майкл Э. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.: ил.
9. Ткач, В.И. Интернациональный учет: монография / В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева. – Ростов н/Д: РГСУ, 2008. – 244 с. – С. 92 – 93.

ВОПРОСЫ РЕГЛАМЕНТАЦИИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*И.А. Бигдан, к. э. н., доцент, С.Г. Кравченко, к. э. н., доцент,
Харьковский институт бизнеса и менеджмента, Украина*

Регламентация учета нематериальных активов предусматривает разработку предприятием внутренних документов – регламентов, определяющих правила ведения учета и организацию работы бухгалтерского персонала. Регламентация учетного процесса нематериальных активов осуществляется в соответствии с графиками документооборота, Рабочим планом счетов, методическими (рабочими) инструкциями по составлению отчетности, графиком проведения годовой инвентаризации, табелем форм отчетности и другими документами. Работа бухгалтерского персонала организуется на основе Положения о бухгалтерии, должностных инструкций, индивидуальных графиков работы.

Основополагающий документ для каждого предприятия есть регламент в части учетной политики. Как показывает практика, применяются разные варианты формы документа – приказ, распоряжение, Положение. Большинство предприятий описывают учетную политику в приказе. При этом построение и наполняемость содержанием приказа варьирует от обычной констатации общеизвестных правил учета до структурирования документа с выделением организационного, технического и методического аспекта учетной политики, описания тех