

лирование размещения производительных сил. – М.: Мысль, 1981. – 254 с.

9. Смирнов Е. Б., Шандиров О. Л. Оценка социально-экономической эффективности развития региона и налогового регулирования // "Регион: политика, экономика, социология". – Санкт-Петербург. – 1999. – № 5–6. – С. 12–16.

10. Борисов В., Тараканов Г. Приоритеты машиностроительного комплекса // Экономист. – 1994. – № 6. – С. 24–30.

11. Буданов И. Черная металлургия: возможности выхода из кризиса // Экономист. – 1994. – № 5. – С. 14–22.

12. Хейнман С. К разработке структурно-инвестиционной политики // Экономист. – 1994. – № 6. – С. 67–71.

13. Павлов К. В. Общая теория социально-экономической политики. – Ижевск: Изд-во Удмуртского гос. университета, 1998. – 218 с.

Статья поступила в редакцию 28.08.03.

В.А. ГАВРИЛЕНКО, профессор, ДонНТУ

В.В. ГАВРИЛЕНКО, ДонНУ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Актуальность исследуемой проблемы вытекает из необходимости дальнейшего совершенствования методики анализа финансовых результатов и постоянного выявления на этой основе возможности конкурентоспособности предприятия. Данной проблемой занимаются многие научные коллективы и отдельные учёные, которыми опубликовано достаточно много научных трудов в различных литературных источниках [1; 2; 3; 4]. Однако следует отметить, что эта проблема по-прежнему остаётся нерешённой, поскольку рекомендации в опубликованных работах сводятся к общей оценке отклонений фактических данных от плановых и

других базовых данных. В этой связи целью данного исследования является разработка новой методики экономического анализа финансовых результатов, позволяющей не только найти общие отклонения рассматриваемого показателя, но и выявить конкретные причины, вызвавшие его ухудшение, а также определить внутренние резервы повышения эффективности производства.

Финансовые результаты в бухгалтерском учёте и отчётности подразделяются по видам деятельности, вследствие которых они формируются и имеют следующую структуру (рис.1).

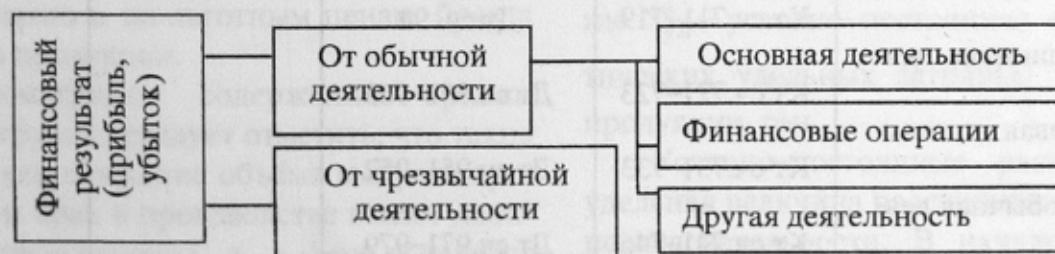


Рис.1. Схема формирования финансовых результатов

Для выявления конкретных причин, вызвавших снижение прибыли по бухгалтерскому учёту, следует проанализировать финансовые результаты по каждому их структурному подразделению. Такой подход обусловлен тем, что финансовые результаты по видам деятельности формируются по разному и имеют неодинаковую закономерность изменения.

Анализ финансовых результатов от основной деятельности. В основу детального анализа данного показателя положено следующее выражение

$$\Pi_p(y) = D - Z_p, \quad (1)$$

где $\Pi_p(y)$ – прибыль (убыток) от реализации продукции, сложившиеся в анализируемом периоде, грн.;

D – чистый доход, полученный от реализации продукции в том же периоде, грн.;

Z_p – затраты на реализованную продукцию, грн.

Как видно из формулы, на снижение этой прибыли или рост убытков оказывают влияние две группы причин. Это причины, вызвавшие уменьшение объёма реализации продукции, и те, которые привели к увеличению затрат на эту продукцию.

К первой группе относятся все причины, вызвавшие: снижение объёма выпуска продукции; увеличение незавершённого производства и остатков готовой продукции на складе; уменьшение отпускных цен на отгруженную продукцию, в т.ч. за счёт снижения качества; дополнительные убытки от отпуска продукции своим трудящимся бесплатно и по льготным ценам; брак в выпуске продукции.

Рассматривая содержание причин первой группы, следует отметить, что такие из них, как снижение объёма выпуска продукции и брак в производстве имеют двойную направленность, т. е. они вызывают как изменение дохода, так и изменение затрат. Поэтому их влияние на прибыль (убытки) необходимо оценивать комплексно.

С этих позиций снижение прибыли за счёт уменьшения объёма выпуска продукции представлено выражением

$$\Delta\Pi_{p.1.1} = \Delta D_{1.1} - \Delta Z_{1.1} - \square \text{НДС}, \quad (2)$$

где $\Delta D_{1.1}$ – уменьшение дохода от снижения объёма выпуска продукции в анализируемом периоде на величину ΔQ_n , грн.;

$\Delta Z_{1.1}$ – дополнительные затраты, которые сложились бы в случае увеличения объёма выпуска продукции на величину ΔQ_n , грн.;

$\square \text{НДС}$ – предполагаемый налог на добавленную стоимость и другие выплаты на невыполненный объём выпуска продукции.

При этом изменение затрат ($\Delta Z_{1.1}$) рассчитывается так

$$\Delta Z_{1.1} = Z^{\phi} \Delta Q_n - \Delta Z_{y.n.},$$

где Z^{ϕ} – фактические удельные затраты на единицу (денежную единицу) выпускаемой продукции, грн.;

ΔQ_n – снижение объёма выпуска продукции к плану или прошлому периоду, грн.;

$\Delta Z_{y.n.}$ – возможное относительное снижение условно-постоянных расходов за счёт прироста объёма выпуска продукции на величину ΔQ_n , грн.

В свою очередь параметр $\Delta Z_{y.n.}$ определяется по выражению

$$\Delta Z_{y.n.} = Z_{y.n.}^{\phi} \cdot \Delta Q_n,$$

где $Z_{y.n.}^{\phi}$ – условно-постоянная часть в фактических удельных затратах на выпуск продукции, грн.

Условно-постоянные расходы и их удельная величина рассчитываются в такой последовательности. В начале находятся удельные переменные затраты ($Z_{y.n.}^{\phi}$) путём деления изменения затрат в отчётном периоде на отклонение объёма выпуска продукции в том же периоде по сравнению с предыдущим, т.е.

$$Z_{\text{у.пер}}^{\Phi} = \frac{Z_{\text{о.п}}^{\Phi} - Z_{\text{б.п}}^{\Phi}}{Q_{\text{п.о.п}}^{\Phi} - Q_{\text{п.б.п}}^{\Phi}}, \quad (3)$$

где $Z_{\text{о.п}}^{\Phi}$, $Z_{\text{б.п}}^{\Phi}$ – фактические затраты на выпуск продукции в отчётном и, соответственно, в базисном периодах, грн.;

$Q_{\text{п.о.п}}^{\Phi}$, $Q_{\text{п.б.п}}^{\Phi}$ – фактический объём выпуска продукции в отчётном и, соответственно, в базисном периодах, грн.

Далее определяется абсолютная величина условно переменных ($Z_{\text{у.пер}}^{\Phi}$) и условно постоянных расходов ($Z_{\text{у.пост}}^{\Phi}$) по формулам

$$Z_{\text{у.пер}}^{\Phi} = Z_{\text{у.пер}}^{\Phi} \cdot Q_{\text{п.о.п}}^{\Phi}, \quad (4)$$

$$Z_{\text{у.пост}}^{\Phi} = Z_{\text{о.п}}^{\Phi} \cdot Z_{\text{у.пер}}^{\Phi}, \quad (5)$$

При этом удельная величина условно постоянных расходов будет иметь вид

$$Z_{\text{у.пост}}^{\Phi} = \frac{Z_{\text{у.пост}}^{\Phi}}{Q_{\text{п.о.п}}^{\Phi}}$$

Преобразовав формулу (2) получим снижение прибыли в таком виде –

$$\Delta\Pi_{\text{р.1}} = \Delta D_{1.1} - Z_{\text{о.п}}^{\Phi} \Delta D_{1.1} + \Delta Z_{\text{у.л}} - \Delta \text{НДС},$$

или

$$\Delta\Pi_{\text{р.1}} = \Delta D_{1.1} (1 - Z_{\text{о.п}}^{\Phi}) + \Delta Z_{\text{у.л}} - \Delta \text{НДС}, \quad (6)$$

где $Z_{\text{о.п}}^{\Phi}$ – общие удельные затраты на выпуск продукции в отчётном периоде, грн./грн.

Влияние брака на конечный результат рассчитывается так

$$\Delta\Pi_{\text{р.1.2}} = D_{\text{б}}^{\Phi} - D_{\text{б(уп)}}^{\Phi} - \Delta Z_{\text{и.л.б}}^{\Phi}, \quad (7)$$

где $D_{\text{б}}^{\Phi}$ – фактически полученный чистый доход от реализации и ликвидации забракованной продукции, грн.;

$D_{\text{б(уп)}}^{\Phi}$ – предполагаемый чистый доход от реализации забракованной продукции по плановым отпускным ценам обычной продукции, грн.;

$\Delta Z_{\text{и.л.б}}^{\Phi}$ – фактические затраты на исправление и ликвидацию забракованной продукции, грн.

Изменение конечного результата за счёт отпуска готовой продукции своим трудящимся

$$\Delta\Pi_{\text{р.1.3}} = D_{\text{т}}^{\Phi} - D_{\text{т(уп)}}^{\Phi}, \quad (8)$$

где $D_{\text{т}}^{\Phi}$ – фактический чистый доход, полученный от отпуска или продажи продукции своим трудящимся, грн.;

$D_{\text{т(уп)}}^{\Phi}$ – предполагаемый чистый доход от продажи продукции своим трудящимся по плановым ценам, грн.

Влияние изменения отпускных цен на прибыль или убытки рассчитывается так –

$$\Delta\Pi_{\text{р.1.4}} = D_{\text{о.п}}^{\Phi} - D_{\text{о.п(уп)}}^{\Phi}, \quad (9)$$

где $D_{\text{о.п}}^{\Phi}$ – фактически полученный доход от отгруженной продукции по фактическим ценам, грн.;

$D_{\text{о.п(уп)}}^{\Phi}$ – предполагаемый доход от той же отгруженной продукции по плановым ценам, грн.

Снижение прибыли под воздействием увеличения остатков готовой продукции на складе рассчитывается по формуле –

$$\Delta\Pi_{\text{р.1.5}} = \Delta D_{1.5} - \Delta Z_{\text{р.1.5}}, \quad (10)$$

где $\Delta D_{1.5}$ – уменьшение чистого дохода за счёт увеличения остатков готовой продукции на складе, грн.;

$\Delta Z_{\text{р.1.5}}$ – фактические расходы, приходящиеся на данную часть недореализованной продукции, грн.

Аналогично рассчитывается снижение прибыли за счёт увеличения незавершённого производства.

Воздействие на прибыль от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг, причин второй группы представлено следующей моделью

$$\Delta\Pi_{\text{р.2.i}} = \Delta C_i \cdot O_{\text{р}}, \quad (11)$$

где $\Delta\Pi_{\text{р.2.i}}$ – уменьшение прибыли (увеличение убытков) от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг под влиянием каждой причины второй группы, грн.;

ΔC_i – увеличение удельных затрат на денежную единицу выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг под влиянием каждой причины второй группы, грн.

Для этого необходимо выявить все причины, вызвавшие увеличение удельных затрат, т.е. ΔZ [1].

В итоге такого анализа намечаются конкретные мероприятия, направленные на устранение отрицательного влияния выявленных причин и, соответственно, увеличение прибыли. Часто бывает очень важным в числе намеченных мероприятий предусматривать улучшение структуры выпускаемой продукции. При формировании новой структуры выпускаемой продукции, на основе диверсификации производства, необходимо соблюдать правило, по которому прибыль должна стремиться к максимуму, т.е.

$$P_p = \sum (1 - z_{nj}^{\phi}) Q_{nj}^{np} \rightarrow \max, \quad (12)$$

где z_{nj}^{ϕ} – фактические удельные затраты выпуска продукции j -го вида, грн.;

Q_{nj}^{np} – прогнозируемый объем выпуска продукции j -го вида, грн.

Из формулы видно, что в первую очередь к увеличению следует намечать объемы выпуска таких видов продукции, у которых удельные затраты будут наименьшими.

Анализ финансовых результатов от прочей операционной деятельности. К этому виду деятельности относятся операции, приведенные в табл. 2.

Таблица 2

Сведения о формировании финансовых результатов от прочей операционной деятельности

Наименование статей прочей операционной деятельности	Доходы по счетам, тыс. грн.	Расходы по счетам, грн.	Прибыль (убытки), грн.
1. Реализация иностранной валюты	Кт сч. 711	Дт сч. 942	
2. Реализация других оборотных активов	Кт сч. 712	Дт сч. 943	
3. Оперативная аренда активов	Кт сч. 713	Дт сч. 949	
4. Операционная курсовая разница	Кт сч. 714	Дт сч. 945	
5. Штрафы, пени, неустойки	Кт сч. 715	Дт сч. 948	
6. Возмещение ранее списанных активов	Кт сч. 716		
7. Списание кредиторской задолженности	Кт сч. 717		
8. Полученные гранты, субсидии	Кт сч. 718		
9. Другие доходы от операционной деятельности	Кт сч. 719	Дт сч. 949	
10. Резерв сомнительных долгов, а также списания безнадежной задолженности		Дт сч. 944	
11. Невозвращенные суммы (НДС) налогового кредита		Дт сч. 944	
12. Недостача материальных ценностей		Дт сч. 947	
13. Другие затраты в операционной деятельности, которые не относятся ко всем остальным видам деятельности		Дт сч. 949	
Итого:			

На основании этих данных определяется финансовый результат (прибыль или убытки) как в целом по данному виду деятельности, так и по каждой его статье. Особое внимание следует обратить на те дополнительные расходы и издержки, которые связаны с недостатками и упущениями в работе экономической службы. К таким расходам и потерям относятся: уплаченные штрафы, пени, неустойки; потери, связан-

ные с сомнительными и безнадежными долгами; невозвращенные суммы налогового кредита (НДС); недостачи, потери и порча материальных ценностей, вызванные отсутствием должного контроля за сохранностью собственности и др. На основе глубокого изучения условий возникновения этих расходов намечаются конкретные меры по максимальному их сокращению.

Наибольший удельный вес среди всех расходов и экономических ущербов составляют сомнительные и безнадежные долги, которые в настоящее время получили широкое распространение на многих предприятиях вследствие неплатёжеспособности покупателей и заказчиков. Поэтому вопросы дебиторской задолженности необходимо изучать по каждому дебитору в отдельности и принимать по ним меры. Среди таких мер могут быть: отпуск продукции по выставленному аккредитиву или по предоплате для ненадёжных покупателей; прекращение дальнейшей отгрузки продукции должникам до полного возмещения долга; выкуп контрольного пакета акций у предприятий должников и наведение там должного порядка; погашение долгов в виде готовой продукции предприятия должника; получение векселей по долгам; передача иска в арбитражный суд и объявление должника банкротом и т. д. Вместе с тем изучается возможность увеличения доходов за счёт реализации ненужных запасов, расширения оперативной аренды имущества и других мер. В итоге определяются резервы сокращения расходов и увеличения доходов по прочей операционной деятельности и, соответственно, прибыли.

Анализ финансовых результатов инвестиционной деятельности. К этому виду деятельности относятся долгосрочные финансовые инвестиции, учитываемые методом участия в капитале. Таким методом могут учитываться инвестиции в ассоции-

рованные, совместные и дочерние предприятия. Ассоциированными считаются предприятия, в которых инвестору принадлежит блокировочный пакет акций (более 25%); дочерними являются те предприятия, в которых инвестору принадлежит контрольный пакет акций (более 50%). В совместных предприятиях участники имеют равные права и все вопросы финансовой деятельности решаются в соответствии с уставом и договором. Доход от инвестиционной деятельности на таких предприятиях представляет собой полученную на них часть прибыли, причитающуюся инвестору в соответствии с вложенными им средствами. Однако инвестор часть своего дохода может получить в виде дивидендов и на эту сумму будут уменьшены его финансовые инвестиции на таких предприятиях. Это указывает на то, что доход от инвестиционной деятельности будет лишь частично (в части дивидендов) обеспечен денежными ресурсами, в то время как большая его часть пойдёт на увеличение финансовых инвестиций. Если инвестируемые предприятия будут работать убыточно, то часть убытка, соответствующая вложенным средствами инвестора, относится на увеличение его затрат и, соответственно, уменьшение прибыли. Содержание дохода и ущерба от вложенных финансовых инвестиций, учитываемых методом участия в капитале, представлено следующей структурой (см. табл. 3).

Таблица 3

Сведения о финансовых результатах от инвестиционной деятельности

Наименование статей инвестиционной деятельности	Доход по счетам, грн.	Расход по счетам, грн.	Прибыль (убытки), грн.	Прибыль, которая могла быть получена, если бы такие суммы находились на текущих или депозитных вкладах, грн.
1. Инвестиции в ассоциированные предприятия	Кт сч.721	Дт сч. 961		
2. Инвестиции в совместные предприятия	Кт сч.722	Дт сч.962		
3. Инвестиции в дочерние предприятия	Кт сч.723	Дт сч.963		
Итого:				

На основании таких данных даётся оценка как общего итога, так и по каждой статье инвестиционной деятельности, в которых указывается на прибыль или убыток, а также на уровень рентабельности инвестиций. Особенно детально раскрываются причины убытков и потерь от инвестиций по отдельным предприятиям, которые привели к увеличению расходов и снижению прибыли. Полученную прибыль целесообразно сравнить с той величиной, которую инвестор получил бы по текущим или депозитным вкладам на использованную сумму инвестиции за тот же период времени. В итоге анализа показывается величина потерь от инвестиционной деятельности и возможности их сокращения.

Анализ финансовой деятельности. К данному виду деятельности относятся: операции, связанные с текущими инвестициями, целью которых является получение процентов при погашении или дохода от перепродажи акций, облигаций и других ценных бумаг; получение процентов от финансовой аренды и векселей; долгосрочные инвестиции в другие предприятия, в которых инвестору принадлежит пакет акций менее 25%. В таких случаях инвестор получает доход только в виде дивидендов. По аналогичным статьям инвестор и уплачивает в виде процентов или дивидендов.

В общем виде финансовая деятельность предприятия имеет следующее содержание (см. табл. 4).

Таблица 4

Сведения о прибыли и убытках от финансовой деятельности предприятия

Наименование статей финансовой деятельности предприятия	Доход по счетам, грн.	Расход по счетам, грн.	Прибыль (убытки), грн.
1. Приобретение акций по долгосрочным финансовым инвестициям (дивиденды или убытки)	Кт сч. 731	Дт сч. 951	
2. Финансовая аренда (получение процентов)	Кт сч. 732		
3. Получены или уплачены проценты по:			
3.1 долгосрочным векселям	Кт сч. 732		
3.2 краткосрочным векселям	Кт сч. 732		
3.3 облигациям	Кт сч. 732		
3.4 депозитным сертификатам	Кт сч. 732		
3.5 кредитам	Кт сч. 732		
4. Изменение рыночной стоимости акций, облигаций и других ценных бумаг по сравнению с их номинальной стоимостью или себестоимостью и т. д.	Кт сч. 741	Дт сч. 952	
Итого:			

На основании этих данных даётся общая оценка финансовой деятельности как в целом по предприятию, так и по каждой статье. Оценка предусматривает как определение прибыли или убытков, так и выявление конкретных причин, вызвавших дополнительные расходы. При оценке полученной прибыли по векселям, облигациям, выданным кредитам необходимо её сравнить с той величиной, которую получило бы предприятие по текущим и депозитным

вкладам на искомую сумму задолженности. При оценке платежей по взятым кредитам необходимо исходить из их целесообразности и обоснованности. В итоге намечаются конкретные меры по улучшению финансовых результатов.

Анализ финансовых результатов от прочей обычной деятельности. К этому виду деятельности относятся: реализация долгосрочных финансовых инвестиций, оборотных активов, целых имущественных

комплексов, нематериальных активов; положительная или отрицательная неоперационная курсовая разница; доходы от бесплатно полученных активов, которые представлены суммой амортизации таких активов, а также прочие виды обычной деятельности, к которым относятся – уценка и дооценка необоротных активов после их уценки, и другие переоценки основных средств, вызванные возникновением раз-

ницы между остаточной и справедливой их стоимостью; обмен необоротных активов на производственные запасы; реализация и ликвидация основных средств; возмещение материально–ответственными лицами ущерба от недостачи необоротных активов; страхование и перестрахование и др.

В общем виде содержание прочих видов деятельности приведено в табл. 5.

Таблица 5

Сведения о финансовых результатах по прочей обычной деятельности

Наименование статей по прочей деятельности	Доходы по счетам, грн.	Расходы по счетам, грн.	Прибыль (убытки), грн.
1. Реализация имущественных комплексов	Кт сч. 743	Дт сч. 973	
2. Ликвидация основных средств	Кт сч. 746	Дт сч. 976	
3. Реализация финансовых инвестиций	Кт сч. 741	Дт сч. 971	
4. Реализация необоротных активов	Кт сч. 742	Дт сч. 972	
5. Неоперационная курсовая разница	Кт сч. 744	Дт сч. 974	
6. Бесплатно полученные активы финансовых инвестиций	Кт сч. 745	Дт сч. 975	
7. Уценка необоротных активов и финансовых инвестиций		Дт сч. 975	
8. Прочие затраты от обычной деятельности		Дт сч. 977	
9. Выплата страховых сумм		Дт сч. 978	
10. Перестрахование		Дт сч. 979	
Итого:			

На основании таких данных даётся как итоговая, так и постатейная оценка финансовых результатов прочей деятельности, а также указываются конкретные причины, вызвавшие увеличение затрат или убытков. В итоге проведенного анализа определяется возможность улучшения финансовых результатов.

В общем анализе следует показать и изменение чистой прибыли, используя следующую информацию (см. табл. 6).

На основании этих данных необходимо указать на снижение чистой прибыли за счёт превышения налога на прибыль из-за временных и постоянных разниц. Для выявления конкретных причин, их вызвавших, необходимо выбрать из декларации о налогооблагаемой прибыли такие включения в скорректированный валовый доход и

невключения в скорректированные валовые издержки, которые в первом случае отсутствуют, а во втором присутствуют в бухгалтерском учёте. Одной из таких временных разниц является полученные авансы, которые по налоговому учёту включаются в доход предприятия. Из этого дохода государство забирает (НДС) в виде налогового кредита в размере 16,67% от его суммы. Реально предприятие получает только 83,4% всей суммы выданного аванса, который в последствии необходимо возмещать в полном размере. А при отгрузке (товара) продукции заказчику, в счёт полученного аванса, в момент зачисления её на доход, предприятие вновь уплачивает (НДС) налоговые обязательства. При невозврате

Таблица 6

Сведения об изменении чистой прибыли

Содержание показателей	Значение показателей	
	Предыдущий период	Текущий период
1.Налогооблагаемая прибыль, грн.		
2.Прибыль по бухгалтерскому учёту, грн.		
3.Чистая прибыль, грн.		
4.Налог на прибыль, грн.		
4.1.По бухгалтерскому учёту		
4.2.По налоговому учёту		
5.Превышение налога на прибыль, грн. в т.ч. за счёт:		
временных разниц		
постоянных разниц		

налогового кредита, что очень часто бывает, складывается двойное налогообложение. Кроме того, весь чистый доход от полученного аванса относится на прибыль, на которую начисляется налог в размере 30%. Хотя на самом деле предприятие получит прибыль от пользования данного аванса лишь в соотношении его рентабельности. Таким образом, отсроченные налоговые обязательства на сумму авансовой прибыли никогда не будут компенсированы реальной бухгалтерской прибылью от использования данного аванса в производственном процессе. Получается, что предприятие теряет только на авансе 39–40% его суммы, на которую уменьшается его чистая прибыль. К основным постоянным разницам, вызывающим превышения налогооблагаемой прибыли над балансовой её величиной, являются нижеследующие. С одной стороны – это включение в валовые доходы сумм безвозвратной финансовой помощи и бесплатно отданных товаров, к которым относятся: товары, отданные налогоплательщиком без денежной или другой компенсации собственности; денежные средства, переданные налогоплательщиком без требований о их возврате; объёмы работ или услуг, выполненные налогоплательщиком без требований компенсаций их стоимости. Сюда включаются суммы безнадёжной задолженности, возвращённые кредитору по-

сле её списания; доходы от урегулирования сомнительной безнадёжной задолженности, к которым относятся невозвращённые суммы по ранее взятым кредитам, по которым истёк срок исковой давности; договорам, по которым отменено решение о признании их недействительными или признанным в судебном порядке недействительными по вине обеих сторон; по договорам, которые не выполнены предприятиями в установленном порядке и на имущество которых не может быть наложено взыскание, при условии, если кредитор не обратился в суд или ему отказано в иске и др. С другой стороны, – не включения в валовые издержки сумм уплаты штрафов, неустойки или пени по решению сторон договора или соответствующих государственных органов управления, расходов на содержание холдинговых компаний, которые являются отдельными юридическими лицами; выплат вознаграждений или других видов поощрений физическим или юридическим лицам в случае, если нет документальных подтверждений или имеет место превышение их размеров, рассчитанных по обычным ценам; убытков плательщиков налогов, понесённых в связи с реализацией товаров (работ, услуг) или их обменом по ценам ниже обычных; начисления взносов на социальные меры, предусмотренные пунктом 5.7 статьи 5 на суммы выплат (по-

ощрений), связанным физическим лицам, не признанные валовыми издержками; любых расходов, не подтверждённых соответствующими расчётными, платёжными и другими документами, обязательность ведения и хранение которых предусмотрена правилами осуществления налогового учёта. К валовым расходам не относятся также превышения затрат на гарантийный ремонт (обслуживание) или гарантийные замены, не компенсированные за счёт покупателей таких товаров сверх 10% от совокупной их стоимости, по которым не истёк срок гарантийного обслуживания, но без обратного получения бракованного товара или без надлежащего ведения указанного учёта (ст. 5.4); издержки на организацию приёмов, презентаций и праздников, приобретение и распространение подарков, включая бесплатную раздачу образцов товаров или бесплатное предоставление услуг (выполнение работ) в рекламных целях сверх 2% прибыли, подлежащей налогообложению плательщику.

Помимо изложенного, в валовые издержки дополнительно не подлежат такие включения: недостачи товарно-материальных ценностей сверх норм естественной убыли; затраты по аннулированным производственным заказам и государственным контрактам; расходы на содержание консервированных производственных мощностей и объектов по решению Кабинета Министров; некомпенсированные виновными потери от простоев по внутрипроизводственным и внешним причинам; убытки от операций с тарой; резерв сомнительных долгов и суммы дебиторской задолженности, срок исковой давности по которым истёк; снижение балансовой стоимости производственных запасов, готовой продукции от их переоценки; некомпенсированные убытки от стихийных бедствий, пожаров, аварий и других чрезвычайных происшествий.

К постоянным разницам, вызывающим необоснованное завышение налога на прибыль, должны относиться также различия в

подходах по отражению расходов на текущий и капитальный ремонт в налоговом и бухгалтерском учётах. Так в налоговом учёте в затраты на производство включаются не более 5% всех расходов на текущие и капитальные ремонт техники по отношению к её стоимости. Остальная же их часть включается в балансовую стоимость основных средств, на которую затем начисляется амортизация в размере 15% (для промышленного оборудования). Отсюда, общие расходы по текущим и капитальным ремонтам, которые в налоговом учёте вычитаются из скорректированного валового дохода, будут иметь следующее содержание –

$$НЗ_{т.к.р.} = 0,05 \Phi_{о.а} + 0,15 (З_{т.к.р.}^{\Phi} - 0,05 \Phi_{о.а}), \quad (13)$$

где $НЗ_{т.к.р.}$ – совокупные затраты на текущие и капитальные ремонт техники в налоговом учёте, грн.;

$\Phi_{о.а}$ – величина активной части основных фондов, относящаяся к третьей группе по уровню на них норм амортизации, грн.;

0,05 – коэффициент, отражающий 5% включения в затраты на производство расходов по текущим и капитальным ремонтам;

$З_{т.к.р.}^{\Phi}$ – фактические расходы на текущие и капитальные ремонт за анализируемый период времени, грн.;

0,15 – годовая норма амортизации на производственные основные средства.

В преобразованном виде эта формула будет иметь вид

$$НЗ_{т.к.р.} = 0,0425 \Phi_{о.а} + 0,15 З_{т.к.р.}^{\Phi}$$

Данная формула применима для случаев, когда $З_{т.к.р.}^{\Phi} > 0,05 \Phi_{о.а}$.

В бухгалтерском же учёте в затраты на производство включается вся стоимость текущих и капитальных ремонтов. Выходит, что расходы на текущие и капитальные ремонт в бухгалтерском учёте будут значительно большими, чем в налоговом учёте. Эта разница в указанных расходах представлена таким выражением

$$\Delta Z_{т.к.р.} = Z_{т.к.р.}^{\Phi} - 0,0425 \Phi_{о.а.} - 0,15 Z_{т.к.р.}^{\Phi}$$

или

$$\Delta Z_{т.к.р.} = 0,85 Z_{т.к.р.}^{\Phi} - 0,0425 \Phi_{о.а.}, \quad (14)$$

Расчёты показывают, что такие превышения могут быть весьма значительными, особенно тогда, когда основные средства предприятий сильно изношены (на 85–90%) и требуют больших расходов на ремонты для поддержания их работоспособности.

В национальных стандартах отмеченная разница вообще не учитывается, что явно противоречит экономическим расчетам и логическим выводам. Это объясняет-

ся тем, что такая разница не только не компенсируется со временем, а будет всё время нарастать, поскольку расходы на текущие и капитальные ремонты, в зависимости от степени износа техники, увеличиваются в геометрической прогрессии и вырученных средств от реализации продукции всё больше и больше будет не хватать для покрытия таких расходов по мере удлинения сроков эксплуатации оборудования.

Влияние постоянных разниц, которые приводят к увеличению налогооблагаемой прибыли и налога на неё, целесообразно показывать в виде табл. 7.

Таблица 7

Сведения о постоянных разницах, вызвавших увеличение налога на прибыль

Наименование статей, которые включаются в валовый доход и не включаются в валовые издержки	Увеличение налогооблагаемой прибыли, грн.	Увеличение налога на прибыль, грн.
1. Статьи валового дохода 1.1. Безнадёжная задолженность, возвращённая кредитору после её списания и т.д.		
2. Статьи расходов, не включенные в скорректированные валовые издержки 2.1. Штрафы, пени, неустойки по решению сторон договора или соответствующих государственных органов и т.д.		
Итого:		

При этом следует указать на неправомерность включения в скорректированные валовые доходы безнадёжной задолженности, возвращённой кредитору после её списания, поскольку эта задолженность подвергалась налогообложению при реализации продукции, а поэтому, имеет место двойное налогообложение.

Наличие на предприятии перечисленных выше статей доходов и расходов и существенных сумм по ним следует рассматривать как упущения в его финансовой деятельности, на которые в дальнейшем должны быть направлены соответствующие меры по их устранению или снижению. Это, в свою очередь, приведёт к уменьшению налогооблагаемой прибыли и увеличению чистой прибыли предприятия, что

следует рассматривать как внутренний резерв повышения эффективности производства.

На основании проведенного анализа финансовых результатов по всем видам деятельности составляются итоговые таблицы, в которых указываются как все причины, вызывающие рост затрат или убытков с указанием их величин, так и намеченные меры по устранению их отрицательного влияния, с отражением внутренних резервов увеличения прибыли или экономии.

Литература

1. Ковалёв В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистик, 1998. – 512с.

2. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – Київ: КНЕУ, 1999. – 132с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд. – Минск: ООО "Новое знание", 1999. – 688с.

4. Управленческий анализ и анализ коммерческой деятельности / Под ред. проф. М.И. Боканова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 320с.

Статья поступила в редакцию 08.06.03.

А.С. ГАЛКИНА,

Донецкий национальный технический университет

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ «КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ» КАК ОСНОВЫ ФАКТОРИНГОВОЙ И ФОРФЕЙТИНГОВОЙ ОПЕРАЦИЙ

В экономической литературе как украинской, так и российской, уже много написано о необходимости применения на практике новых финансово – кредитных инструментов и исследования их теоретических особенностей в условиях транзитивной рыночной экономики, свойственной в настоящее время странам бывшего СССР. К числу наиболее перспективных и наименее используемых методов расчета можно отнести факторинг и форфейтинг. Кроме снижения объемов неплатежей и ускорения оборачиваемости оборотных средств, одним из наиболее существенных позитивных результатов внедрения в хозяйственную деятельность данных инструментов можно считать расширение возможных источников заемных средств предприятий – покупателей, что повышает их платежеспособный спрос, и, как результат, дает стимул к ответному росту предложения товарной продукции предприятий – производителей и продавцов.

Такая точка зрения нашла свое отражение в работах российских ученых И.Н. Домниной и Л.И. Маевской [1, с. 53 – 57], А.А. Фельдмана [2, с. 60], а также украинских: С.И. Остаха [3, с. 121], А.П. Дюка [4], Н.Н. Внуковой [5], Ю. Кузьминского [6]

В основе факторинговой и форфейтинговой операции лежит кредит, предос-

таваемый продавцом покупателю и называемый в экономической литературе коммерческим. При этом наравне с понятием «коммерческий кредит» используются термины «товарный» и «торговый кредит». Очень часто данные дефиниции применяются вместе, либо смешиваются, так как ни в экономической литературе, ни в действующих законодательных актах четко не оговорено, как делится деятельность по взаимному кредитованию субъектов хозяйствования на виды. Это усложняет формулирование термина и факторинга, и форфейтинга, не позволяет точно определить сущность данных финансовых инструментов и область их применения и, кроме того, оставляет в применяемом математическом аппарате значительные изъяны.

В практической предпринимательской деятельности вследствие указанных неточностей и неопределенностей также возникают сложности, которых можно избежать, исследовав данную проблему.

В связи с вышеизложенным сформировалась следующая цель данной статьи – исследовать существующие формулировки термина «коммерческий кредит», дать более точное определение данного понятия и определить его место как теоретическую основу факторинговых и форфейтинговых операций.