

Окончание таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
71. Бумажно-беловые товары	4,8	6,5	20,5	21,3	10,4	10,4	9,9	11,4
76. Телерадиотовары	2,3	3,0	2,9	3,0	1,5	1,6	1,4	1,7
82. Хозтовары	3,8	5,0	5,8	6,2	3,0	3,0	2,6	3,2
87. Строительные материалы	4,4	5,7	47,6	49,9	23,6	24,7	22,1	26,6
Прочие непродтовары	252,6	336,6	155,8	162,5	76,8	79,9	72,2	86,0
ВСЕГО:	286,1	380,6	270,0	281,1	133,3	138,2	126,0	149,4

плана поступления товаров, рассчитанного нарастающим итогом, начиная с отрицательного результата до момента его перекрытия (-10,7+0,6+0,5+2,4+0,6+3,3+7,8). Закупку **строительных материалов** план требовал приостановить в начале февраля, а в конце марта — возобновить в объеме 4,6 млн. руб. (-20,1+7,6+4,3+12,8).

Приведенный комплекс расчетов в сочетании с возможностями их автоматизации создает неотъемлемое условие повышения действенности управления розничным товарооборотом организаций торговой отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азрилияна. — 4-е изд. доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1999. — 1248 с.
2. Об утверждении важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2004 год: Указ Президента Республики Беларусь от 4 декабря 2003 г., № 555/ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2003. — 10 декабря (№136). — С. 3–4.
3. О показателях прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2004 год: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2003 г., № 1734/ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2004. — 12 января (№ 2). — С. 91.
4. Инструкция о порядке изменения в 2004 году цен (тарифов) на товары (работы, услуги), на которые в соответствии с действующим законодательством осуществляется государственное регулирование: Утв. Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь № 9 от 19 января 2004 г./ Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. — 2004. — 9 февраля (№ 21). — С. 91–92.
5. Шерр И. Учение о торговле / Под общ. ред. и с предисловием Спектатора (М.И. Нахимсона): Пер. с последнего 5-го немецкого изд. под ред. С.И. Цедербаума. — 2-е изд. — М.: Экономическая жизнь, 1925. — 546 с.
6. Савчук В.П. Управление издержками предприятия и анализ безубыточности [Электрон. ресурс]. — 8 ноября 2002. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/costing/savchuk-03.shtml>.
7. Методические указания по управлению товарными ресурсами в системе потребительской кооперации: Утв. Постановлением Правления Белкоопсоюза №171 от 14 апреля 2004 года. — Мн., 2004. — 30 с.
8. Липницкий В.В. Стратегический анализ розничного товарооборота потребительской кооперации: как его построить/ Бухгалтерский учет и анализ. — 2006. — № 5. — С. 17–21.

МЕТОДИКА ПРОВЕРКИ СИСТЕМНЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ТОВАРОПОТОКОВ В ОПЕРАЦИОННОМ БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С.И. Скриба, канд. экон. наук, БГЭУ

В условиях рынка успех любой коммерческой организации во многом зависит от того, насколько принятая система внутрифирменного менеджмента способна гибко и оперативно маневрировать ресурсами в соответствии с изменившимися параметрами внешней и внутренней среды. Современные подходы к управлению должны учитывать динамизм условий хозяйствования, возможность быстрой смены ситуации и необходимость принятия нестандартных своевременных мер по ее разрешению. Эффективным средством поддержки и повышения результативности принимаемых управленческих решений, направленным на оптимизацию использования ресурсного потенциала предприятия, выступает бюджетное планирование — непрерывный циклический процесс расчета, согласования и взаимной увязки параметров, принятых на предприятии бюджетных форм.

В странах с развитой рыночной экономикой технологии бюджетного планирования уже получили положительную оценку и признание со стороны бизнеса. Однако для белорусского предпринимательства, в том числе и торгового, они являются еще малоизученными и неосвоенными. Прежде всего, это обстоятельство связано со слабой научной проработкой отвечающего национальным и отраслевым условиям хозяйствования методического аппарата. Между тем для предприятий торговой сферы республики освоение методики бюджетного планирования в настоящее время имеет особую актуальность. На фоне наращивания объемов продаж, увеличения размеров прибыли от торговой деятельности они испытывают острый недостаток собственных оборотных средств. Создавшаяся ситуация во многом определяется неспособностью торгового менеджмента системно формировать, грамотно направлять и гибко маневрировать ресурсными потоками предприятия. Решению этой

проблемы в значительной степени может способствовать адаптированное к специфике торговой деятельности и белорусскому законодательству бюджетное планирование.

Свое материальное воплощение процесс бюджетного планирования получает в совокупности бюджетов предприятия — особых носителей оперативной плановой информации, которая имеет строго заданный табличный формат и представлена набором формально взаимосвязанных количественных параметров деятельности. Состав и степень детализации последних определяются особенностями осуществляемого вида бизнеса, его организационной структуры, принятой системы учета и контроля, информационными потребностями руководства. Основными требованиями к системе показателей бюджета являются: измеримость и количественная определенность; способность агрегироваться и дезагрегироваться; гибкое реагирование на все изменения в отражаемом процессе; в целом обеспечение комплексной характеристики отражаемого процесса как объекта управления и возможность постоянно отслеживать эффективность управления данным процессом [1, с. 39].

По значимости и функциональной нагрузке в процессе планирования все бюджеты предприятия делятся на основные и вспомогательные. Современная теория бюджетного планирования к числу основных бюджетов относит три важнейшие финансовые формы — бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, расчетный баланс предприятия [2, с. 85]. Они выступают итоговыми документами полного цикла бюджетного планирования, имеют форму двойной записи и консолидируют широкую номенклатуру плановых величин. Вспомогательные бюджеты представляют собой плановые сметы агрегированных статей основных бюджетов. Их спектр весьма широк и для каждого предприятия может носить индивидуальный характер. Они детализируют отдельные параметры основных бюджетов, определяют систему условий и ограничений бизнеса, тем самым значительно повышают обоснованность и количественную определенность планов предприятия в целом.

Специфика выполняемых функций и применяемого методического инструментария позволяет условно выделить две составные части бюджетного планирования, каждая из которых в определенном смысле может рассматриваться как законченный этап, но одновременно тесно взаимосвязана с другой: 1) операционное бюджетное планирование; 2) финансовое бюджетное планирование [3, с. 34]. Первая часть направлена на разработку системы согласованных операционных бюджетов, которые в структурированной форме описывают ожидания менеджеров относительно тех или иных хозяйственных операций, предусматривающих движение ресурсов предприятия. Ввиду широкого спектра возможных в рамках каждой сферы деятельности хозяйственных операций эти бюджеты объединяют большое количество разновидностей (бюджеты закупок, запасов, производства, продаж, расходов и т.д.). Вторая часть охватывает планированием многочисленные финансовые потоки предприятия, помогает синхронно соотнести их с развитием других хозяйственных процессов и отражает целевые финансовые результаты деятельности. Состав финансовых бюджетов, как правило, соответствует принятым формам бухгалтерской финансовой отчетности. Кроме упомянутых выше основных финансовых бюджетов к ним относятся такие вспомогательные бюджетные формы, как налоговый бюджет, кредитный бюджет, бюджеты движения дебиторской и кредиторской задолженностей, инвестиционный, валютный бюджеты и др.

Характеризуя операционное бюджетное планирование, следует отметить, что в современных системах планирования оно выполняет весьма важную самостоятельную функцию. Разработка операционных бюджетов, предусматривающая построение системных взаимосвязей планируемых к использованию ресурсов предприятия, помогает руководству обоснованно подойти к вопросу формирования последних, согласовать их движение во времени и пространстве, что значительно повышает уровень определенности хозяйственных процессов, способствует формированию эффективной системы менеджмента рисков. Одновременно отработка оптимальной и содержательной совокупности операционных бюджетов становится своеобразным экономическим «каркасом», обеспечивающим целостность всей системы бюджетного планирования предприятия. Составление операционных бюджетов позволяет увязать натуральные показатели планов со стоимостными, а также определить те существенные пропорции, ограничения и допущения, которые будут учтены в основных финансовых бюджетах. Уровень точности плановых расчетов, степень достоверности и детализации показателей операционных бюджетов во многом определяют качество финансового планирования.

Изучение отечественного и зарубежного опыта внедрения бюджетного планирования в практику торгового менеджмента, выявление общих черт его реализации в различных экономических системах и условиях хозяйствования позволяет сформулировать следующие концептуальные подходы к разработке методики составления операционных бюджетов торговой деятельности:

1) операционные бюджеты относятся к числу важнейших инструментов достижения поставленных перед предприятием целей. В то же время оценка степени достижения этих целей производится на основе трех основных финансовых бюджетов. Поэтому состав и формат операционных бюджетов должны в итоге позволить сформировать три основных финансовых бюджета;

2) классический горизонт операционного бюджетного планирования не превышает одного года при обязательной его разбивке на более короткие промежутки времени — кварталы, месяцы, при необходи-

мости — декады, пятидневки, что в наибольшей степени отвечает требованиям оперативного менеджмента ресурсов;

3) оценку показателей операционных бюджетов следует проводить как в натуральных, так и в стоимостных единицах измерения. В первом случае появится возможность соотносить объемы реализации в промышленности и торговле, а также соизмерять темпы изменения структуры продаж по отдельным товарным группам и ассортиментным позициям. В стоимостном выражении сегодня это невозможно сделать ввиду отсутствия индексов цен, рассчитанных по отдельным ассортиментным позициям, а также некорректности методики их оценки в товарно-групповом разрезе. Во втором случае операционные бюджеты смогут стать основой для составления финансовых бюджетов на различных уровнях управления экономикой (отраслевом, региональном, уровне предприятия);

4) расчет итоговых показателей бюджетов требует учета установленных лимитов, а также оценки целевых нормативов, которые предприятию необходимо разработать с учетом стратегических и тактических задач;

5) перечень показателей бюджета (степень его детализации) должен быть оптимизирован. Как правило, излишняя подробность бюджетных форм приводит к снижению точности прогнозов, однако при чрезмерном упрощении либо агрегировании системы показателей они не смогут служить инструментом контроля и анализа и соответствовать задачам управления;

6) формат операционных бюджетов для всех структурных подразделений (видов деятельности, бизнес-процессов) должен быть единым (что позволит консолидировать их данные в основных бюджетах предприятия) и в то же время включать показатели, отражающие специфику деятельности.

Поскольку законодательно регламентируемых форм бюджетного планирования не существует, каждое предприятие самостоятельно определяет состав и формат операционных бюджетов, необходимых для наиболее полного описания реализуемых бизнес-процессов. Тем не менее, для каждого вида бизнеса существует спектр тех важнейших технологических процессов и операций, планирование которых составляют основу всех последующих обоснований и расчетов. В торговле к числу таковых относятся процессы, непосредственно связанные с движением товарных ресурсов и осуществлением операций обмена. Поэтому бюджетное планирование торговой деятельности предполагает и необходимо опирается на разработку следующих вспомогательных операционных бюджетов.

Бюджет реализации товаров, который отражает планируемые объемы оборота в разрезе отдельных товарных позиций и структурных подразделений предприятия (с учетом общих заданных условий деятельности и ее специфики, характерной для каждого подразделения).

Бюджет товарных запасов, опирающийся на их нормативы, определяемые в разрезе каждой товарной группы. Его наличие позволит руководству предприятия грамотно построить политику в сфере управления товаропотоками и еще на этапе планирования деятельности проследить эффективность движения товарной массы.

Бюджет закупок товаров, составленный в разрезе товарных групп и поставщиков. Его обоснованный расчет обеспечивает товарное покрытие бюджета реализации, отчасти способствует диверсификации рисков непоставки товаров и формирует основу для составления в последующем бюджета расчетов с поставщиками.

Бюджет доходов от торговой деятельности, составленный в целом по предприятию и в разрезе его структурных подразделений с учетом размера торговой надбавки, установленной на каждую товарную группу. Необходимость составления этого бюджета определяется тем обстоятельством, что в торговле на основе бюджета реализации товаров невозможно однозначно отследить планируемую величину дохода, непосредственно получаемого торговым предприятием. Кроме того, на наш взгляд, есть еще одна причина, которая вызывает потребность в расчете показателей этого бюджета на этапе операционного бюджетного планирования.

Процесс обоснования параметров каждого вспомогательного бюджета происходит относительно автономно, что не исключает возможных системных несоответствий и требует формального подтверждения корректности проведенных расчетов. Такую информацию можно получить посредством составления особой бюджетной формы — *бюджета продаж*, который отражает системные взаимосвязи показателей бюджетов реализации, товарных запасов и закупок. Методической основой для разработки его формата выступает достижение балансовой увязки итоговых показателей трех названных бюджетов. В торговле классическим (традиционным) способом ее получения является использование формулы товарного баланса [4, с. 78–81].

Однако методика составления бюджета продаж с применением формулы товарного баланса (табл. 1), по нашему мнению, не лишена существенных недостатков. Прежде всего, имеет место проблема ценового измерения показателей бюджета, ибо они могут быть представлены либо в розничных ценах, либо в ценах покупки товара. Между тем, если бюджет продаж формируется в розничных ценах, то возникает необходимость в модификации объема покупки товаров, представленного в ценах поставщиков, в розничные цены. При этом ни в одном из вспомогательных бюджетов данная величина не отражается, ни для каких других целей не используется и с экономической точки зрения не несет смысловой нагрузки. При составлении бюджета продаж в покупных ценах теряет экономический смысл показатель выручки от реализации в ценах закупки, поскольку его можно вывести

лишь искусственно и с определенной степенью погрешности. Таким образом, бюджет продаж, составленный на основе формулы товарного баланса, выглядит достаточно схематичным и на практике становится непригодным как для консолидации параметров вспомогательных операционных бюджетов, так и для интеграции систем операционного и финансового бюджетного планирования.

Таблица 1

Формат бюджета продаж, составленный на основе формулы товарного баланса

Приход	Знак, принимаемый для расчета	млн. руб.	Расход	Знак, принимаемый для расчета	млн. руб.
1. Запасы товаров на начало периода	+		1. Выручка от реализации	+	
2. Покупка товаров	+		2. Прочий документированный расход	+	
			3. Запасы товаров на конец периода	+	
Итого:			Итого:		

В этой связи нами разработан методический подход к построению формата бюджета продаж, который, с одной стороны, полностью отвечает требованиям операционного бюджетного планирования в части проверки балансовой увязки показателей движения товарной массы, а с другой — обеспечивает интеграцию показателей операционных бюджетов в систему финансового бюджетного планирования (табл. 2). Основным преимуществом предлагаемой методики, определяющим ее практическую значимость, является то обстоятельство, что каждый показатель бюджета продаж представлен в тех ценах, в которых он оценивается и имеет экономическую интерпретацию в реальной действительности. Кроме того, через величину валовых доходов (показатель 3 доходной части) обеспечивается связь бюджета продаж с бюджетом доходов и расходов предприятия (т.е. с основным финансовым бюджетом), а через другие его показатели — с операционными бюджетами реализации, товарных запасов, закупок.

Таблица 2

Формат бюджета продаж, составленный с учетом целевой функции бюджетного планирования

Доходная часть	Знак, принимаемый для расчета	млн. руб.	Расходная часть	Знак, принимаемый для расчета	млн. руб.
1. Выручка от реализации	+		1. Покупка товаров (в покупных ценах с учетом НДС поставщика)	+	
2. Прочий документированный расход	+		2. Возврат товара поставщику (брак)	-	
3. Валовый доход (с налогом на продажу и НДС с суммы валового дохода)	-		3. Сальдо товарных запасов на конец периода (в покупных ценах с учетом НДС поставщика)	-	
Итого:			Итого:		

Таким образом, составленный на основе авторской методики бюджет продаж аккумулирует в себе все связи и взаимозависимости, имеющие место в рамках формирования и движения товарной массы, и одновременно выступает базой для составления финансовых бюджетов, обеспечивает их балансовую увязку. При этом доходная и расходная части предложенного формата бюджета продаж определены как с точки зрения движения товарных ценностей, так и с позиции движения финансовых ресурсов, которые, с одной стороны, являются первоисточником формирования товарной массы, а с другой — завершают ее кругооборот в новом качестве и с иным количественным содержанием.

Полагаем, что по глубине проработки, уровню консолидации показателей и значимости для всего последующего процесса бюджетного планирования бюджет продаж, составленный в формате таблицы 2, может быть отнесен к числу основных бюджетов предприятия (наряду с уже упомянутыми ранее финансовыми), который формируется в рамках операционного бюджетного планирования. На практике постоянное отслеживание и балансировка его параметрами, осуществляемые при современных технических возможностях в режиме реального времени, позволят руководству торговых предприятий достигнуть и поддерживать оптимальное соотношение величин операционных бюджетов, повысить на этой основе эффективность управления товарными потоками и оборотными средствами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аньшин В.М. Бюджетирование в компании: Современные технологии постановки и развития.— М.: Дело, 2005.

2. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П. и др. Бюджетирование: шаг за шагом.— СПб.: Питер, 2005.
3. Бурцев В.В. Через бюджетирование к эффективному менеджменту/ Финансовый менеджмент.— 2005.— № 1.— С. 33–40.
4. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле: Учеб. пособие.— СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2004.

ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Т.П. Винокурова, БТЭУ

Введение

Показатели оценки налогообложения субъектов хозяйствования отечественными и российскими учеными и специалистами в основном сводятся к расчету обобщающих и частных показателей налоговой нагрузки. Вместе с тем для комплексной оценки налогообложения организации нередко указанных показателей недостаточно. Необходима система показателей, позволяющая дать полную и глубокую оценку налогообложения организации.

Эффективность налогообложения на микроуровне определяется с помощью ряда показателей, общая схема расчета которых предусматривает отношение совокупности налогов и неналоговых обязательных платежей или отдельных составляющих к объему продаж (выручке от реализации), себестоимости (расходам на реализацию) или прибыли. Кроме того, свидетельством эффективности и оптимальности действующей налоговой системы является полнота расчетов отдельных субъектов хозяйствования с бюджетом или отклонение номинальной и реальной налоговой нагрузки.

В мировой практике одним из главных критериев оптимальности налоговой системы считается ее нейтральность по отношению к экономике. Согласно этому принципу влияние налогов на те экономические решения, которые принимаются субъектами хозяйствования (каким видом деятельности заняться, куда вложить капитал и т.д.), должно быть минимальным. Данный принцип касается установления льгот по налогам и неналоговым обязательным платежам. За рубежом механизм налоговых льгот используется, как правило, только для выравнивания условий налогообложения различных социальных групп населения или при необходимости для качественного построения того или иного налога (например, в целях смягчения регрессивного характера косвенных налогов или упрощения процедуры их сбора) [7].

Обобщающей характеристикой, указывающей на действие, которое налоги оказывают на финансовое положение налогоплательщиков, а также на количественную оценку этого воздействия, является налоговая нагрузка или налоговое бремя (налогоемкость продаж), варианты расчета которой, предлагаемые в отечественной и зарубежной литературе рассматривались в предыдущей статье [2].

Кроме обобщающих показателей оценки налогообложения многими учеными и специалистами рекомендуется применение частных показателей налоговой нагрузки. Частные показатели налоговой нагрузки определяются путем отношения налогов и неналоговых обязательных платежей к соответствующим источникам их покрытия (отнесения). Расчеты частных показателей налоговой нагрузки позволяют определить и оценить долю каждого объекта налогообложения, уплачиваемого организациями в бюджет в виде налогов и неналоговых обязательных платежей, дать предварительную оценку тяжести налогового бремени на субъект хозяйствования. Частные показатели налоговой нагрузки в зависимости от автора различаются степенью детализации источников отнесения налогов и неналоговых обязательных платежей, в большей степени, налоги и неналоговые обязательные платежи соотносятся с разными видами прибыли. До утверждения Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации» от 26 декабря 2003 г., № 181 расчет отношения косвенных налогов и неналоговых обязательных платежей к выручке от реализации (коэффициент налогообложение выручки) отличалось относительной однозначностью. После утверждения указанной инструкции в качестве знаменателя указанной формулы стали предлагаться доходы от реализации. Доходы от реализации авторами предлагается рассчитывать по декларации по налогу на прибыль как сумму строк «Доходы от реализации» и «Сальдо внереализационных доходов и расходов» [6]. По нашему мнению, использовать доходы от реализации как знаменатель формулы частного показателя налоговой нагрузки представляется целесообразным. Вместе с тем данный показатель считаем правильнее рассчитывать как отношение всех косвенных налогов и неналоговых обязательных платежей к общей сумме доходов организации либо к выручке от реализации, используя данные отчета о прибылях и убытках, где суммы косвенных налогов, уплачиваемых со всех видов доходов указываются отдельными строками.

У показателя «отношение условно-косвенных налогов и неналоговых обязательных платежей к сумме расходов (коэффициент налогообложение расходов)» после принятия Инструкции по бухгалтерскому учету «Расходы