

Второй наиболее важный показатель – динамика кредиторской задолженности. Ее увеличение за полугодие в два-три раза свидетельствует о том, что организация-покупатель может испытывать кризис платежеспособности, и кредит предоставлен не будет. Кроме того, во внимание следует принимать продолжительность работы организации-покупателя на рынке, темпы роста выручки и прибыли и другая информация. По итогам комплексного анализа покупателя выставляется балльная оценка.

*Ю.Ю. Кухто
ВІТУ (Витебск)*

СУЩНОСТЬ ОПЕРАЦИОННОГО ПОДХОДА К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время важнейшей задачей обеспечения стабильного развития экономики Республики Беларусь является принятие мер по ресурсосбережению, реализация которых напрямую связана со снижением затрат на производство продукции (работ, услуг). В нашей стране традиционные методы калькулирования до сих пор сохраняют свое доминирующее положение. В связи с этим актуальным является поиск возможностей расширения спектров калькулирования с целью эффективного управления затратами.

В качестве одного из перспективных направлений можно выделить развитие подхода, позволяющего оценивать затраты в рамках бизнес-процессов, избегая при этом искажения себестоимости продукции вследствие некорректного распределения накладных затрат.

Согласно изучаемому методу, предприятие должно рассматриваться как совокупность бизнес-процессов, определяющих специфику его деятельности. Взаимосвязь конкретного вида продукции и бизнес-процесса устанавливается путем отнесения на продукт стоимости ресурсов в соответствии с «потребностями» этого продукта в определенных бизнес-процессах.

На наш взгляд, применение исследуемого подхода к исчислению себестоимости продукции предусматривает выполнение следующих этапов:

- 1) формализация основных бизнес-процессов, имеющих место в организации;
- 2) идентификация перечня ресурсов, используемых организацией;
- 3) установление причинно-следственных связей между ресурсами и бизнес-процессами, а затем между бизнес-процессами и видами продукции;
- 4) определение носителя затрат для каждого бизнес-процесса;
- 5) отнесение на конкретный вид продукции затрат по всем связанным с ним бизнес-процессам.

Выделим базовые категории исследуемого метода.

Первая категория – *ресурсы*. Все ресурсы, потребленные бизнес-процессом, составляют его стоимость. В связи с этим очень важным является детальное

представление всех имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов (производственных и офисных площадей, оборудования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов), а также установление их стоимостной оценки.

Вторая категория – *бизнес-процессы*. Под бизнес-процессом будем понимать совокупность последовательно выполняемых операций, потребляющих ресурсы и «навлекающих» затраты, направленных на достижение определенного результата (продукта, работы, услуги), имеющего ценность для потребителя, заказчика или клиента. В качестве клиента может выступать другой бизнес-процесс. Все бизнес-процессы можно разделить на три агрегированные группы:

- 1) основные производственные бизнес-процессы – процессы, которые осуществляются непосредственно для получения готового продукта;
- 2) совместные производственные бизнес-процессы – процессы, необходимые для выполнения основных производственных процессов, но по которым невозможно определить базу распределения на основе натуральных показателей;
- 3) вспомогательные производственные бизнес-процессы – процессы, необходимые для осуществления основных и совместных производственных процессов и опосредованно связанные с получением готового продукта.

Третья категория исследуемого метода – *носитель затрат*. Носитель затрат – это фактор, характеризующий причинно-следственную связь между затратами и объектом калькулирования. Носитель затрат должен быть количественно определен (не обязательно в стоимостной оценке).

Для перераспределения затрат экономически обоснованным способом на разных этапах расчета выделим носители ресурсов и носители бизнес-процессов. Согласно предлагаемой методике, носители ресурсов должны перераспределять затраты на бизнес-процессы («навлекая» тем самым затраты, связанные с данным процессом), носители бизнес-процессов должны перераспределять себестоимость процессов на объекты калькулирования.

Такой подход к калькулированию определим как *операционное исчисление себестоимости*. При его применении искажение истинной себестоимости продуктов (обслуживания заказчиков и клиентов) определяется точностью формализации и описания бизнес-процессов, точностью оценки стоимости бизнес-процессов, а также точностью разнесения стоимости бизнес-процессов по объектам калькулирования.

Д.Н. Кушнеров
БГУТ (Гомель)

МЕХАНИЗМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важнейшим фактором успешного развития организации является ее инновационная деятельность. С течением времени все постепенно устаревает: техника, технологии, продукция. На современном этапе развития производитель-