

Базы распределения, соответствующие определенным подразделениям СПК «Большевик»

Подразделения	Базы распределения
23.1 Ремонтные мастерские	Объектом потребления услуг ремонтной мастерской является машино-тракторный парк, поэтому затраты списываются в конце месяца на счет 23.3.
23.3 Машино-тракторный парк	эталонные гектары.
23.4 Автомобильный транспорт	тонно-километры.
23.5 Энергетические производства	кВт-часы потребленной энергии.
23.6 Водоснабжение	метры кубические потребленной воды.
23.8 Прочие вспомогательные воспроизводства	Затраты распределяются пропорционально количеству объектов, потребляющих услуги данного вспомогательного производства
26 «Общехозяйственные расходы», 25 «Общепроизводственные расходы»	сумма прямых затрат без учета стоимости семян

Следовательно, использование правильных баз распределения дает более точную и полную себестоимость выпускаемой продукции.

Таким образом, были рассмотрены основные принципы распределения накладных расходов при традиционном калькулировании затрат. Накладные расходы распределяются согласно базам распределения. Выбор базы должен определяться с учетом технологии производства продукции или услуги. Каждое предприятие определяет свои базы распределения. В целом, все решения относительно распределения накладных расходов до определенной степени субъективны. Но нужно стараться, чтобы субъективная оценка опиралась на, как можно, большее количество объективной информации. То есть выбор того или другого метода распределения и базы распределения должен быть обоснован, а не принят для применения только из-за того, что он легок и прост в применении. Такого рода решения могут существенно повлиять на рост и развитие предприятия в целом. Так как чем точнее происходит распределение накладных расходов, тем точнее будет определена себестоимость продукции.

Литература

1. Карпова, Т.П. Управленческий учет [Текст]: учебник для вузов / Т.П. Карпова. – М.: ЮНИТИ, 2011. – 126 с.
2. Пизенгольц, М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Бухгалтерский управленческий учет. Бухгалтерская финансовая отчетность [Текст]: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп./ М.З. Пизенгольц. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
3. Распределение накладных расходов [Электронный ресурс] / Файл бухгалтера №38(444) сентябрь 2009 – Режим доступа: <http://www.est-audit.kz/raspreделение-nakladnyh-rashodov.html>.

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ОТДЕЛЬНЫХ ФОРМ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

*О.С. Смирнова
г. Белгород, Россия*

Несмотря на доминирующую позицию документарных расчетов над другими банковскими операциями, в настоящее время данная тематика недостаточно изучена. Отсутствует комплексный подход к решению проблемы, нет единого мнения в оценке отдельных форм международных расчетов и платежных условий внешнеторговых сделок.

Рассмотрим механизм осуществления, а также достоинства и недостатки отдельных форм международных расчетов.

Международным актом, регулирующим расчеты по инкассо, являются Унифицированные правила (Uniform Rules of Collections, далее – «URC»).

URC определяет инкассо как операции с документами, осуществляемые банками на основании полученных в инкассовом поручении инструкций, в целях:

- получения акцепта платежа и (или) самого платежа;
- выдачи коммерческих документов против акцепта и (или) против платежа;
- выдачи документов на других условиях.

Субъектами отношений, возникающих в процессе инкассирования, согласно URC, выступают:

а) доверитель (principal) – лицо, которое направляет в свой банк поручение об инкассировании;

б) банк-ремитент – банк (remitting bank), которому доверитель поручает операцию по инкассированию;

в) инкассирующий банк (collecting bank) – участвующий в операции по инкассированию банк;

г) представляющий банк (presenting bank) – инкассирующий банк, представляющий документы плательщику;

д) плательщик (drawee) – лицо, которому должно быть сделано представление в соответствии с инкассовым поручением.

При осуществлении инкассового поручения между его участниками возникают следующие отношения:

1. Заключение международного коммерческого контракта с указанием банков, посредством которых будут производиться расчеты.

2. Осуществление продавцом отгрузки товара в соответствии с условиями контракта.

3. Получение продавцом документов от перевозчика.

4. Предъявление продавцом комплекта документов в банк-ремитент вместе с инкассовым поручением.

5. Проверка документов банком-ремитентом и направление их с инкассовым поручением инкассирующему банку.

6. Представление инкассирующим банком комплекта документов покупателю с целью получения платежа или акцепта.

7. Получение инкассирующим банком платежа от покупателя и выдача ему документов.

8. Перевод инкассирующим банком денежных средств, обусловленных в договоре, банку-ремитенту в соответствии с поручением в инкассо.

9. Зачисление банком-ремитентом выручки по инкассо на счет продавца.

Платежи банком осуществляются строго в рамках инкассового поручения против финансовых и (или) коммерческих документов. Под финансовыми документами понимаются переводные и простые векселя, чеки, платежные расписки или подобные документы; к коммерческим документам согласно URC относятся счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности или подобные документы, не являющиеся финансовыми документами.

Исполняющий банк проверяет инкассовое поручение по внешним признакам и не несет ответственности за его действительность и юридическую силу. При отсутствии какого-либо документа или несоответствия документов по внешним признакам инкассовому поручению исполняющий банк немедленно извещает об этом продавца. Если продавец не устранит обнаруженные недостатки, банк вправе вернуть документы без исполнения. [2]

Очевидным преимуществом по данному виду расчета, на наш взгляд, обладает прежде всего покупатель товаров (плательщик), который осуществляет оплату, убедившись, что товар отгружен в его адрес, проверив товар и товарные документы (банк представляет товарные документы для предварительного просмотра, но окончательно передает после исполне-

ния платежа). Однако не следует упускать из виду момент перехода права собственности на товар, поставленный продавцом. Инкассовая форма расчетов гарантирует, что товар не перейдет в распоряжение покупателя до тех пор, пока он не исполнит платеж, поскольку до получения платежа документы остаются в распоряжении инкассирующего банка.

Помимо вышесказанного расчеты по инкассо дешевле, чем расчеты по системе документарных аккредитивов, что, несомненно, также может быть отмечено как преимущество данного вида расчетов.

В качестве отрицательной стороны инкассирования полагаем необходимым указать на следующие факты: при инкассировании покупатель может отказаться оплатить (или акцептовать платеж) по предъявлении ему документов; пересылка документов и время инкассирования продолжительны. К тому же, на практике может возникнуть дополнительная проволочка из-за того, что в некоторых странах принято задерживать представление документов к платежу или акцепту, пока товары не доставлены в эту страну. При возникновении задержек расходы возлагаются на продавца.

Способом безналичного расчета являются и банковские переводы: организация-покупатель поручает банку перечислить денежные средства своим контрагентам. Платежи со счетов осуществляются банками по распоряжению управляющих такими счетами и в пределах остатка средств на счете (исключение – договор «овердрафта» с банком).

Согласие плательщика на платеж реализуется применением соответствующего платежного инструмента (платежного поручения), который свидетельствует о распоряжении владельца на списание денежных средств со счета, открытого в банке-получателе поручения.

Основные источники правового регулирования международного перевода – Директива ЕС «О трансграничных кредитовых переводах», Рекомендация Комиссии ЕС «О прозрачности условий банковского обслуживания, касающихся трансграничных финансовых сделок».

Унификация правил в данной области была осуществлена Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) посредством издания в 1992 г. Типового закона «О международных кредитовых переводах» и Правового руководства ЮНСИТРАЛ 1997 г. по электронному переводу средств. Эти два документа, хотя и являются рекомендательными, активно применяются в банковской практике.

Платежный процесс начинается с того, что клиент – управляющий счетов – направляет в банк платежное поручение (payment order) перечислить денежные средства со своего счета на счет своего контрагента. Приняв поручение к исполнению, банк инструктирует свой банк-корреспондент перечислить денежные средства в указанный клиентом банк. [4]

Осуществляя международные переводы, банки используют несколько средств межбанковских коммуникаций.

1. Бумажные документы (платежные поручения, как правило, в оригинале за подписью управляющего счетом).
2. Телекс (международная телеграфная связь).
3. S.W.I.F.T. – международная система банковских телекоммуникаций.
4. Программное обеспечение «банк-клиент» (e-banking), позволяющее принимать, составлять, отправлять сообщения определенных форматов посредством Интернета, отслеживать баланс счета и пр.

Учитывая широкий круг применения, простоту и удобство данного способа расчетов (в особенности при использовании «банк-клиента»), считаем, что можно говорить об абсолютной доминанте банковского перевода в системе международных расчетных отношений.

Отношения по аккредитивной сделке между сторонами транснационального договора купли-продажи и банками регламентируются Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (Uniform Custom and Practice for Documentary Letter of Credits – UCP).

Использование аккредитивной формы расчетов наиболее благоприятно, на наш взгляд, для продавца товаров, поскольку снятие денег со счета покупателя предшествует от-

правке товаров в его адрес. Это отличает расчеты по аккредитиву от других форм расчетов, в частности, от акцепта платежного требования (при расчетах платежными поручениями) либо расчетов по инкассо. Отгружая товар, продавец заведомо осведомлен о платежеспособности контрагента по основной сделке. В то же время несвоевременное открытие аккредитива покупателем (плательщиком) позволяет продавцу задержать или отказаться от исполнения договора. Для плательщика (покупателя) аккредитив удобен тем, что денежные средства, числящиеся на аккредитиве, продолжают принадлежать ему и снимаются с аккредитива лишь после того, как продавец отправит товар и представит в банк соответствующие документы.

Субъектами аккредитива согласно UCP являются:

1. Заявитель (applicant).
2. Банк-эмитент (issuing or operating bank) – банк, открывший аккредитив в пользу бенефициара. Он может сам произвести платеж либо предоставить другому банку (банку-посреднику) полномочия произвести такие платежи, осуществлять другие действия, связанные с выполнением аккредитива, при условии соблюдения получателем платежей его условий.

В зависимости от выполняемых функций банки-посредники делятся на «авизирующий», «исполняющий», «подтверждающий».

3. Авизирующий банк (advising bank) выполняет функции по подтверждению подлинности (аутентичности) аккредитива (вносимых в него изменений), который он авизует, а также точности указания сроков и условий аккредитива или вносимых в него изменений. При этом он не принимает на себя никаких обязательств перед бенефициаром по платежам и должен в случае подтверждения подлинности аккредитива сообщить об этом банку, от которого получены инструкции, или сообщить бенефициару при авизовании о том, что не смог установить подлинность аккредитива (его изменений).

4. Исполняющий банк (paying bank) – банк, уполномоченный банком-эмитентом на исполнение аккредитива, то есть на платеж, акцепт тратт и их оплату или на негоциацию тратт.

5. Подтверждающий банк (confirming bank) – банк, который добавляет свое подтверждение к аккредитиву на основании полномочий или просьбы банка-эмитента. Он обязан по предоставлению предусмотренных аккредитивом документов безотрывно выполнить платежное обязательство перед бенефициаром или осуществить негоциацию с момента «добавления» им своего подтверждения к аккредитиву.

6. Получатель денежных средств по аккредитиву (beneficiary). [5]

Возникнув изначально как способ расчетов, аккредитив в процессе развития вообрал многие элементы договора. Именно поэтому юридическая природа аккредитива до сих пор является дискуссионным вопросом.

Например, в России рассматривают аккредитив в качестве договора комиссии, апеллируя тем, что правоотношения, складывающиеся в процессе выставления и использования аккредитива, охватываются конструкцией договора комиссии, где клиент банка-эмитента является комитентом, а банк – комиссионером. Эти отношения не существуют отдельно от договора банковского счета и включаются в него в качестве одного из элементов.

В английском праве существует достаточно большое количество взглядов на юридическую природу аккредитива. Например, в деле *WJ. Alan & Co. Ltd v. El Nasr Export and Import Co* мнения судей поделились на три группы. Одни рассматривают аккредитив как самостоятельный договор. Другие – как инструмент платежа, третьи же – как обещание оплатить.

В судебной практике Франции, США аккредитив рассматривают как независимый договор в пользу третьих лиц. Обязательства по аккредитиву рассматриваются как отделяемые от основного договора купли-продажи. Согласно данной теории приказодатель заключает с банком договор в пользу бенефициара. Договор считается заключенным с момента открытия аккредитива, что объясняет безотзывность аккредитива. [1]

Швейцарская практика, как банковская, так и судебная, приравнивает аккредитив к банковскому переводу, который регулируется специальными нормами (ст. 466-471) Швейцарского Обязательственного Закона.

Германское Гражданское Уложение рассматривает аккредитив как договор поручения, а подтверждение аккредитива банком рассматривает как обещание долга. Эта точка зрения исходит из того, что импортер поручает своему банку осуществление ряда действий от имени и за счет импортера, как то: получение товарных документов и платеж по ним. В рамках данной теории банк рассматривается как агент импортера, несущий перед последним ответственность за добросовестное исполнение поручения. [2]

Основное отличие аккредитивной формы расчетов от расчетов платежными поручениями состоит в следующем:

- при использовании аккредитивной формы расчетов суть поручения плательщика (аккредитиводателя) заключается не в переводе денежных средств на счет получателя, а в открытии аккредитива, то есть в выделении, резервировании денежных средств, за счет которых будут вестись расчеты с получателем;
- получение денежных средств при открытии аккредитива обусловлено для их получателя (бенефициара) необходимостью соблюдения условий аккредитива, которые определяются его договором с плательщиком, а также дублируются в поручении аккредитиводателя банку на открытие аккредитива. На исполняющий банк возлагается обязанность проверить (только по внешним признакам) соблюдение всех условий аккредитива.

Отличие инкассо от аккредитива заключается в том, что в случае с инкассо банк не несет обязательств по оплате документов, а выступает лишь в качестве посредника, передающего документы только против платежа или акцепта векселя.

Аккредитив согласно УСП-600 представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного договора (договоров), на котором он может быть основан. Таким образом, если между сторонами договора купли-продажи достигнута договоренность о продлении срока аккредитива (например, в связи с несвоевременной высылкой поставщиком документов об отгрузке товаров) для производства платежа, соответствующие изменения должны быть внесены в аккредитив.

Банки принимают документы к платежу при условии, что они представлены бенефициаром в пределах сроков действия аккредитива. Кроме того, в аккредитиве должен предусматриваться период времени после даты отгрузки товаров, в течение которого представляются документы в соответствии с условиями аккредитива. Учитывая, что это условие не всегда включается в аккредитив, Унифицированные правила предусмотрели: если такой период в аккредитиве не указан, банки не будут принимать документы, представленные им более чем через 21 день после даты отгрузки, но не позднее истечения срока аккредитива. [1]

К преимуществам документарного аккредитива, на наш взгляд, можно отнести возможность отказаться от наиболее рискованной формы оплаты – авансового платежа, уверенность в том, что продавец получит деньги только после документально подтвержденной отгрузки товара и возможность получить товарный кредит.

Аккредитив является гибким инструментом, позволяющим сторонам обсуждать различные механизмы защиты. Например, клиент может предложить, чтобы условия основного контракта требовали обеспечения аккредитивом только определенного процента продажной цены, тем самым позволяя клиенту удерживать часть цены в случае неудовлетворительного исполнения. Клиент может также потребовать, чтобы платеж был зависим от представления бенефициаром сертификата, подтверждающего удовлетворительную инспекцию товаров независимым третьим лицом. Покупатель-клиент может также потребовать от продавца-бенефициара приобретения "запасного" аккредитива для обеспечения удовлетворительного исполнения обязательства продавцом.

Аккредитив, несмотря на преимущества, имеет значительные ограничения. К ним можно отнести следующие:

- 1) Банки не несут никакой ответственности за количество, вес, качество и упаковку отгруженного товара, а также за его фактическое наличие.
- 2) Сложный документооборот.
- 3) Дополнительные комиссии банков.

На основании вышесказанного можно сделать следующий вывод: аккредитив является гарантией факта поставки товара, но не является гарантией того, что это будет именно тот товар, того качества и в том количестве, что был заказан.

Проанализировав вышесказанное, мы можем сделать следующие выводы. На сегодняшний день самым простым и удобным способом расчетов являются денежные переводы, осуществляемые посредством платежных поручений. Однако при экспорте товара контрагент не всегда уверен в благонадежности своего контрагента. Разрешить данный вопрос возможно при помощи других документарных расчетов, таких, как инкассо и аккредитив.

На практике наибольшей популярностью пользуется аккредитив, ввиду того, что продавец еще до момента отгрузки товара может убедиться в платежеспособности покупателя. Однако данная операция достаточно дорога. Именно поэтому экспортеры, более или менее уверенные в своем покупателе, используют расчеты по инкассо.

Использование документарных расчетов в РФ мало чем отличается от зарубежной практики. Как судебная практика по аккредитивам и инкассо, так и теория, сложились относительно недавно и в основном вобрали практику зарубежных стран.

Литература

1. Ефимова Л., Алексеева Д. Банковское право: учебник для бакалавров. – М.: Проспект, 2014. – 320 с.
2. Международные правила по инкассо (публикация Международной торговой палаты МТП № 522) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://docs.cntd.ru/document/901723940>
3. Тарасенко О., Хоменко Е. Банковское право: учебник для бакалавров. – М.: Проспект, 2014. – 420 с.
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о международных кредитовых переводах (принят ЮНСИТРАЛ 15 мая 1992 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/517244/>
5. Унифицированные обычаи и правила по документарному аккредитиву (публикация Международной торговой палаты МТП № 600) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL <http://zakonrus.ru/asmap/ucp-600.htm>

ПРОБЛЕМА ФОРМАЛЬНОГО ПОДХОДА ПРИ ВНЕДРЕНИИ СТАНДАРТОВ СЕМЕЙСТВА ISO 9000

*В.В. Смирнова
г. Санкт-Петербург, Россия*

В конце 80-х гг. XX века необходимость системного подхода к управлению качеством стимулировала разработку международного стандарта ISO 8402. С версии стандарта ISO 9000:2000 основным понятием становится менеджмент качества, то есть «скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству». С этого момента управление качеством вместе с планированием, обеспечением и улучшением качества включается в состав системного подхода к управлению организацией. По данным международной организации по стандартизации ISO количество сертификатов ISO серии 9000 с каждым годом неуклонно увеличивается не только в мире (табл. 1), но и в России (табл. 2, см.[1]).

Таблица 1

Топ-10 стран, получивших в 2012 году сертификаты ISO 9001

1	Spain	6361
2	China	5819
3	Romania	4054
4	France	2416
5	Germany	2269