

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСЫ

УЧЕТ

БАНКИ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Под общей редакцией
П. В. Егорова

Основан в 1998 году

**Выпуск
№1-2 (30-31) • 2020**

Донецк • 2020

ISSN 2307-2296

УДК 336 + 330.101.52 + 657

Основатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Издатель: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», Учетно-финансовый факультет.

Печатается по решению Ученого совета: ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
Учетно-финансового факультета.

Научный журнал основан в 1998 г.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации
(Серия ААА № 000074) от 21.11.2016 г.

Языки публикаций – украинский, русский, английский.

Периодичность издания: 4 раза в год.

Редакционная коллегия:

П. В. Егоров	– д.э.н., профессор (<i>главный редактор</i>);
В. Н. Сердюк	– д.э.н., профессор (<i>зам. главного редактора</i>);
А. Н. Химченко	– к.э.н., доцент (<i>ответственный редактор</i>);
О. Н. Головинов	– д.э.н., профессор.
Л. И. Дмитриченко	– д.э.н., профессор;
Т. О. Загорная	– д.э.н., профессор;
А. Г. Семенов	– д.э.н., профессор;
А. М. Чаусовский	– д.э.н., профессор;
О. А. Шакура	– д.э.н., профессор;
А. Ю. Стрижак	– д.э.н., доцент;
Н. В. Алексеенко	– к.э.н., доцент;
А. А. Блажевич	– к.э.н., доцент;
Е. Н. Гончарова	– к.э.н., доцент;
Н. П. Карлова	– к.э.н., доцент;
Е. И. Карпова	– к.э.н., доцент;
А. О. Коломыцева	– к.э.н., доцент;
Л. С. Михальская	– к.э.н., доцент;
Н. В. Пискунова	– к.э.н., доцент;
Л. Д. Смирнова	– к.э.н., доцент;
О. В. Снегин	– к.э.н., доцент;
Е. И. Хорошева	– к.э.н., доцент;

Ответственный за выпуск:

А. Н. Химченко – к.э.н., доцент.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **Е-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>

Технический редактор: *Ю.В. Горбатенко*

Ответственность за достоверность фактов, ссылок на работы других авторов, цитат, собственных имен, географических названий, названий предприятий, организаций, учреждений и другой информации несут авторы статей. Выказанные в этих статьях мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не возлагают на нее никаких обязательств. Перепечатка и переводы разрешаются только при согласии автора и редакции.

Подписано в печать 19.06.20. Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 7,44. Тираж 100 экз.

Напечатано в типографии ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет», 2020

© Учетно-финансовый факультет, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Н. В. Алексеенко, С. К. Цыганкова

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ
И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 5

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

THE PRESENT STATE OF THE STATE DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Ш. М. Акаев, Н. Н. Дронь

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА
ПОСТУПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И РАСЧЕТОВ С
ПОСТАВЩИКАМИ 13

Sh. M. Akaev, N. N. Drone

SCIENTIFIC-THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF ACCOUNTING OF INCOME
OF PRODUCTION STOCKS AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS

Н. Н. Гончарова, Д. Т. Оганесян

СВОДНЫЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ
СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ 19

N. N. Goncharova, D. T. Oganesyanyan

FEATURES OF SUMMARY ACCOUNTING OF COSTS FOR PRODUCTION AND
CALCULATION OF COST OF CONFECTIONERY PRODUCTS

Е. Н. Демидова, Н. А. Голенкова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО
КЛИМАТА НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК 24

E. N. Demidova, N. A. Golenkova

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INVESTMENT AND INNOVATION CLIMATE OF THE
UNRECOGNIZED REPUBLICS

Н. П. Карлова, С. А. Андрух

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 34

N.P. Karlova, S.A. Andrukh

IMPROVED METHODS OF FINANCIAL PROVISION OF INVESTMENT ACTIVITIES OF
ENTERPRISES

Е. И. Карпова, К. А. Бодня

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ 41

E. I. Karpova, K. A. Bodnia

ORGANIZATION OF THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Ю. В. Кошик, Е. В. Сушинская

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО 49

Yu. V. Koshik, E. V. Sushinskaya

BASICS OF COST ACCOUNTING

А. М. Лёгенькая, Ю. В. Горбатенко

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ 56

A. M. Legenkaya, Yu. V. Horbatenko

TO THE QUESTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Л. С. Михальская, А. В. Лишенко

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМИ
ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ 62

L. S. Mikhalskaya, A. V. Lishenko

FORMATION OF THE MECHANISM OF REAL INVESTMENT MANAGEMENT OF AN
ENTERPRISE

М. М. Панкова, Е. А. Пикулина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ
ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 72

M. M. Pankova, E. A. Pikulina

THEORETICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF OPERATING INCOME AND EXPENSES

Л. Д. Смирнова, Е. А. Панова

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ
АУДИТОРА 80

L. D. Smirnova, E. A. Panova

EVALUATION OF FIXED ASSETS: PROFESSIONAL JUDGMENT OF THE AUDITOR

Е. И. Хорошева, А. С. Саакян

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ 87

E. I. Khorosheva, A.S. Saakian

FORMATION AND ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE
IN THE INVESTMENT RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

О. А. Шакура, Е. С. Марусайлова

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ 94

O. A. Shakura, E. S. Marusailova

MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

УДК 336.132

*Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
С. К. Цыганкова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Данная статья посвящена современному опыту управления государственным долгом в развитых странах. В статье проанализирована динамика государственного долга по отношению к ВВП отдельных стран мира, в т.ч. и в Российской Федерации. Кроме того, рассмотрены современные методы управления государственным долгом и возможность их применения в Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный долг, государственный кредит, управление государственным долгом, реструктуризация, рефинансирование, федеральный бюджет.

Табл.2, лит 9.

N. V. Alekseenko, S. K. Tsygankova

THE PRESENT STATE OF THE STATE DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article's main objective is devoted to the modern experience of public debt management in developed countries, analyzes the dynamics of the state debt of the world, including and the Russian Federation. Furthermore, modern methods of managing public debt and the possibility of their application in the Russian Federation are considered.

Keywords: federal budget, government loan, public debt, public debt management, refunding, restructuring.

Введение. Государственный долг – одна из основных и важнейших проблем мировой экономики. Он играет значительную роль в макроэкономической системе любой страны и является причиной снижения социально-экономической ситуации в странах с большой долговой нагрузкой. Это обусловлено тем, что отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения долга оказывают существенное влияние на состояние финансовой системы, денежного обращения, уровня инфляции, внутренних и внешних сбережений, структуры потребления и развития международного сотрудничества, а также на функционирование экономики в целом.

Одной из самых острых проблем в российской экономике на сегодняшний день является проблема государственных заимствований. Именно от характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность России, состояние ее валютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка.

Изучение зарубежного опыта управления государственным долгом, а также возможность его применения на практике – это один из путей к снижению объема государственного дога России.

Значительный вклад в развитие вопросов государственного долга внесли такие отечественные и иностранные ученые, как Э.Аткинсон, С.Браун, В.Базилевич, Л.Баластрик, Ю.Баранник, Г.Башнянин, О.Василик, В.Вишневецкий, В.Дементьев, Р.Гринберг, П.Джексон, Л.Дмитриченко, Ю.Пасичник, Л.Полозенко, В.Родионова, Л.Якобсон, Е.Ясин, которые систематизировали знания о сущности, структуре и особенностях управления государственным долгом. Однако ряд вопросов в настоящее время остается дискуссионными, в частности вопросы регулирования внутреннего и внешнего долга. Поэтому тема научного исследования является актуальной.

Целью статьи является исследование сущности государственного долга, зарубежного опыта управления государственным долгом и возможности его применения в Российской Федерации.

Основная часть. Государственный долг представляет собой результат денежно-кредитных отношений, возникающих с перемещением временно свободных финансовых ресурсов из национального частного сектора или из-за рубежа, в государственный бюджет на основе принципов заимствования [1]. Является одним из основных источников стимулирования развития экономики и покрытия дефицита бюджета.

Необходимо отметить, что в настоящее время наблюдается увеличение государственных долгов во многих мировых государствах: особенно это касается государств с переходной экономикой и ведущих промышленно развитых государств – крупнейших кредиторов мировой экономики.

Если рассматривать динамику государственного долга (по данным Международного Валютного Фонда) отдельных государств мира за последние 2 года (табл. 1), то можно увидеть, что произошел рост общего объема долга всех приведенных стран.

Таблица 1

Объем государственного долга отдельных стран мира, в % к ВВП [7]

Страна	2017 год	2018 год	Относительное отклонение, %
Япония	237,7	250,9	105,6
Греция	181,8	191,3	105,2
Италия	131,7	131,8	100,1
США	105,2	107,5	102,2
Франция	96,8	98,8	102,1
Канада	89,7	90,6	101,0
Великобритания	87,5	87,9	100,5
Германия	63,9	66,1	103,4
Китай	46,9	49,3	105,1
Россия	17,4	19,4	111,5

Так, наибольший размер государственного долга отмечается в Японии – за 2018г. он составил 250,9% ВВП, что в 2 раза превышает размер собственной экономики и на 5,6% больше чем в предыдущем году. При этом экономика развивается очень медленно (0,9% в 2016г. и 1,7% в 2017г.), а также растет число пенсионеров и требуется больше средств на социальные выплаты. Япония долгое время считалась довольно стабильным государством, до событий 2001г., когда на территории государства произошло цунами и Правительство было вынуждено привлекать заимствования, чтобы справиться с его последствиями. Как следствие, Япония стала лидером среди должников, имеющих самый большой государственный долг по отношению к ВВП [2].

Однако, необходимо отметить, что большая часть долговых обязательств принадлежит внутренним частным и юридическим лицам и государство имеет достаточно большие золотовалютные резервы, что является положительным моментом в сложившейся ситуации.

За Японией, на протяжении нескольких лет, следует Греция – 191,3% ВВП. Это обусловлено восстановлением экономики Греции после последствий экономического кризиса и последующей финансовой помощи.

Также, важно подчеркнуть, что Греции на сегодняшний день запрещено выходить на открытый рынок [5].

Достаточно большой объем долга и в Италии – 131,8% ВВП. Согласно данным Центрального банка Италии, такое изменение связано с увеличением денежной наличности, падения курса евро и изменений на рынке государственных облигаций [8].

Крупнейшая экономика в мире Соединенные Штаты Америки имеет также

достаточно высокий государственный долг от своего ВВП – 107,5%, что на 2,2% больше по сравнению с предыдущим 2017 годом. Такое увеличение долга является следствием бюджетного дефицита, т.е. излишних расходов. Но, несмотря на это, казначейские обязательства США по-прежнему считаются самыми надежными, доллар является мировой расчетной единицей, а крах доллара будет означать крах мировой экономики [2].

Объем государственного долга Франции (98,8%), Канады (90,6%) и Великобритании (87,9%) близок к 100% от ВВП. Уменьшить его не получается в силу разных причин: во Франции – из-за растущего дефицита бюджета, высокого уровня безработицы и снижения темпов экономического роста; в Канаде – из-за расходов на стимулирование экономики; в Великобритании – из-за отстающих плановых темпов экономического роста, что обусловлено сокращением спроса на экспорт, который является основной движущей силой экономического роста в Великобритании.

В Германии, из-за увеличения налоговых поступлений в бюджет государства, относительно низкий коэффициент долга – 66,1% ВВП. И, Китай, как вторая по величине экономика в мире, также имеет относительно низкий показатель государственного долга – всего 49,3% ВВП.

Мировая практика свидетельствует о том, что чрезмерное увеличение долговой нагрузки имеет негативное влияние на состояние финансовой стабильности и экономики государства. В связи с этим, проблема оптимизации государственного долга для многих мировых государств, в последнее время, приобрела глобальный характер и поэтому в сложившихся на сегодняшний день экономических условиях важно обладать автономностью в процессе управления государственным долгом.

Опираясь на опыт различных стран, выделяют 3 основных типа моделей управления государственным долгом [1]:

- 1) министерский – управление долгом сосредоточено в департаменте министерства, а цели управления указываются и реализуются в рамках целей и задач бюджетной политики (Япония, Франция, Италия, Великобритания, а также Бельгия, Финляндия, Нидерланды, Испания и Австралия);
- 2) банковский – департамент по управлению долгом расположен в центральном банке, а управление зависит от целей денежной политики (Дания);
- 3) агентский – функция управления долгом сосредоточена в одном независимом институте, характерен высокий уровень операционной прозрачности и открытая информационная политика, а постановка операционных задач, разработка стратегии управления долгом и их реализация осуществляется в рамках агентства при согласии министерств (Германия, Ирландия, Швеция, Венгрия).

Отметим, что для каждого государства характерны свои цели и органы управления государственным долгом (табл. 2), и если их сравнить между собой, то можно кое-где проследить общие черты целей управления долгом.

Так, общим для Японии, Италии, США и Великобритании является минимизация, возникающих в процессе управления долгом издержек, для обеспечения удовлетворения потребностей государства и облегчения долгового бремени. А если сравнить их с целью управления государственным долгом Российской Федерации, то можно отметить схожесть с Японией – стабильное привлечение средств для управления государственными финансами и покрытия дефицита бюджета.

В некоторых государствах (Ирландия, Дания, Швеция, Новая Зеландия) используются усложненные методы управления государственным долгом, которые направлены на снижение затрат и риска в его обслуживании. Новые подходы к управлению долговыми обязательствами аналогичны обычной практике управления портфелем ценных бумаг. Но если в последнем случае задача заключается в повышении доходности, то при управлении долговым портфелем государство стремится к сокращению затрат.

Для оценки эффективности управления долгом обычно используется теоретически

сконструированная базовая модель долгового портфеля с подразделениями по видам валют, срокам погашения, структуре процентных ставок и относительно равномерным графиком долговых платежей. Приближение фактической структуры долгового портфеля к базовой достигается путем продажи и покупки облигаций, проведения операций с производными инструментами. Возможны определенные отклонения от базовой структуры. Стремление к аналогичным подходам в управлении долгом наблюдается также в Бельгии, Португалии, Италии, Австралии, Колумбии, Аргентине [6].

Практика Китая в области государственных внешних заимствований нацелена на их дальнейшее использование в качестве инвестиционных ресурсов: заимствования осуществляются центральным и местным правительством на более выгодных условиях, после чего передаются в кредит отдельным корпорациям или инвестируются в проекты.

Таблица 2

Цели и органы управления государственным долгом некоторых зарубежных государств [9]

Государство (страна)	Основная цель управления государственным долгом	Ответственные органы
Япония	Обеспечение сглаженного и стабильного привлечения средств для управления государственными финансами, а также ограничения расходов на среднесрочное и долгосрочное финансирование для облегчения бремени, налагаемого на налогоплательщиков.	Министерство финансов и Фонд консолидации государственного долга Японии
Италия	Обеспечение удовлетворения потребностей государства в финансировании и выполнения ее обязательств по платежам с минимальными затратами по долгу при заданном уровне риска.	Казначейский департамент Италии
США	Обеспечение минимально возможных затрат на финансирование бюджета в долгосрочной перспективе.	Министерство финансов США
Франция	Сведение к минимуму стоимости долга для налогоплательщиков при самых безопасных условиях и проведение политики, основанной одновременно на оздоровлении государственных финансов за счет программы бюджетной экономии и на стратегии роста.	Агентство «Франс-трезор» и Министерство экономики, финансов и промышленности
Канада	Повышение стабильного бюджетного финансирования для удовлетворения финансовых потребностей Правительства.	Министерство финансов Канады
Великобритания	Минимизация в долгосрочной перспективе расходов на удовлетворение потребностей Правительства в финансировании с учетом риска, гарантируя при этом согласованность управления долгом с целями денежно-кредитной политики.	Казначейство Соединенного Королевства
Германия	Уменьшение затрат на выплату процентов и оптимизации условий финансирования.	Финансовое агентство ФРГ

Также, в мировой практике в качестве инструментов управления долгом получили распространение инфляция и приватизация.

Так, инфляция может снизить величину долгового бремени и повлиять на изменение государственного долга, а именно на его совокупный объем. Необходимо подчеркнуть, что ожидаемый рост уровня инфляции не особо влияет на изменение реального объема государственного долга, так как он заранее учитывается и должником (государством), и

инвесторами (частным сектором): номинальные процентные ставки по ценным бумагам обычно включают в себя ожидаемый уровень инфляции.

Еще инфляция может повлиять на совокупный объем долга посредством эмиссии денежных знаков, что, в свою очередь, позволяет государству получить доход («сеньораж»). Размер такого дохода напрямую зависит от темпов роста денежной массы: чем больше темпы роста, тем больше сумма дохода. Однако, важно отметить, что чрезмерная эмиссия денежных знаков и инфляция могут негативно повлиять на доверие кредиторов к государству как к заемщику.

Например, в Бельгии и Италии результатом инфляционных процессов и огромного объема государственного долга является снижение среднего срока обращения государственных долговых обязательств. В Италии около 65% всех государственных кредитов являются краткосрочными или эмитированы с переменным процентным доходом. Средние издержки по процентным выплатам напрямую зависят от краткосрочной процентной ставки. В Бельгии около четверти всех государственных займов имеют срок погашения до одного года, хотя средняя продолжительность их обращения несколько выше, чем в Италии. Все это наряду с увеличением числа займов в иностранной валюте свидетельствует о больших сомнениях кредиторов в стабильности и солидности системы государственных финансов в этих странах [6].

То есть, выгоды, получаемые за счет роста темпов инфляции, являются краткосрочными и могут стать предпосылками для возникновения проблем в области государственных финансов в долгосрочной перспективе.

Приватизация, в свою очередь, может использоваться как инструмент регулирования капитального долга, применение которого зависит от роли государственного сектора в экономике государства.

Так, в государствах с высоким удельным весом государственного сектора (многие европейские страны) доходы от приватизации достаточно большие и помогают достичь сбалансированного бюджета. А, для ряда других государств (например, для Японии и США) данные доходы, как источник финансирования дефицита бюджета, не играют столь значимой роли.

Однако, использовать данный инструмент для сокращения объема государственного долга необходимо предельно осторожно, так как резкое уменьшение поступлений от приватизации может оказать обратный эффект, как это произошло в 90-е годы в Великобритании: после резкого снижения объема поступлений от продажи государственных предприятий – государственный долг вырос в два раза.

Считается, что единственным решением проблемы функционирования системы государственных финансов для правительств с высоким уровнем долга, не имеющим возможности и дальше использовать эмиссионные источники финансирования бюджетного дефицита, остается применение «дирижистских» мер, например, таких как введение контроля за оборотом капитала, установление законодательных квот на обязательную покупку государственных ценных бумаг (в том числе при отрицательной процентной ставке) для организаций, аккумулирующих свободные денежные средства, введение моратория (права на отсрочку) на обслуживание и погашение полученных ранее займов [6].

Необходимо отметить и то, что важнейшее требование международных финансовых институтов – это концентрация управленческих и операционных функций в области государственных заимствований в одной структуре, например, в Агентстве по управлению государственным долгом.

Основная цель создания и функционирования данных агентств направлена на достижение более эффективного управления государственным долгом с минимальными издержками на его обслуживание. Как правило, долговые агентства структурно входят в состав профильных министерств или других органов (казначейство), обладая при этом широким перечнем полномочий по оперативному управлению государственным долгом.

Органы государственного управления более высокого уровня при этом определяют общую долговую политику страны и ее целевые ориентиры.

Если говорить о зарубежной практике функционирования долговых агентств, то можно выделить следующие Агентства [4]:

Австрийское долговое агентство «Austrian Federal Financing Agency» – функционирует с целью обеспечения финансирования Правительства при минимально возможных затратах в среднесрочной и долгосрочной перспективе и недопущения чрезмерного риска.

Немецкое финансовое агентство «German Federal Republic Finance Agency GmbH» – основное направление деятельности Агентства состоит в оперативном реагировании на быстро изменяющиеся потребности и требования финансовых рынков, снижение затрат на выплату процентов в среднесрочной перспективе и оптимизация рисков в структуре долгового портфеля. При этом на финансовых рынках агентство действует исключительно от имени и за счет федерального правительства Германии. Наиболее важной задачей является обеспечение платежеспособности немецкого федерального Правительства.

Долговое агентство Швеции «Swedish National Debt Office» ставит перед собой задачу, направленную на сведение к минимуму расходов центрального правительства без принятия на себя чрезмерных рисков. Работа Агентства должна гарантировать, что деньги налогоплательщиков используются как можно более эффективно и финансовая система остается стабильной.

Английское долговое агентство «UK Debt Management Office» было преобразовано в отдельную структуру путем реструктуризации из Банка Англии и в его компетенцию входит проведение политики управления долгом и минимизация финансовых расходов в долгосрочной перспективе с учетом всех рисков. А также, Агентство публикует информацию о выпуске долговых обязательств, управляет сроками их погашения и структурой, устанавливает, регулирует и анализирует отношения с участниками долгового рынка для контроля за ситуацией на рынке государственного долга.

На самом деле, таких Агентств, которые выполняют задачи управления государственным долгом, намного больше – они существуют практически во всех крупнейших развитых странах, кроме Японии и Италии.

Необходимо подчеркнуть, что в управлении мировых Агентств находятся долги, которые носят рыночный характер, и управление долговыми обязательствами напоминает управление портфелем ценных бумаг.

В общем, можно сделать вывод, что важной задачей деятельности долгового агентства является выбор лучшей из всех возможных схем взаимодействия с кредиторами.

Так, высококвалифицированные сотрудники на основе расчетов определяют наиболее выгодный для страны график погашения фактических платежей, источники финансирования, используемые средства платежа, а специалисты Агентства проводят сравнительный анализ возможных вариантов управления внешним долгом и готовят рекомендации для выбора наилучшей их комбинации с целью достижения максимального эффекта и минимизации издержек. При этом учитывается соотношение стоимости долговых обязательств, как в текущей ситуации, так и на весь период обслуживания долга. Таким образом формируется коммерческий подход к управлению государственным долгом, основная задача которого – снижение нагрузки на бюджет с применением различных мер по управлению внешним долгом. Для этого строится оптимальная модель долгового портфеля с учетом всех возможных источников финансирования и ставится задача приближения фактической модели к заданной эталонной.

Управляющий долгового агентства должен иметь особый статус, обеспечивающий возможность участия в стадии планирования бюджета. Именно специалисты долгового агентства должны рассчитывать среднесрочные и долгосрочные последствия платежей по обслуживанию и погашению внешнего долга, величину долга и ставку процента в

зависимости от различных сценариев фискальной политики, моделировать ряд альтернативных стратегий заимствования, позволяющие вычислить необходимые долговые резервы.

В мировой практике институциональные структуры управления государственным долгом (период формирования которых в среднем длится от 3 до 6 лет) включают в себя 3 элемента [4]:

Отдел операций на рынке «front office» – основная функция состоит в осуществлении сделок по привлечению источников финансирования.

Аналитический отдел «middle office» – проводит глубокий анализ макроэкономических тенденций.

Отдел управления транзакциями «back office» – занимается оперативным управлением внешним долгом.

Такое деление функций обусловлено тем, что оно позволяет четко разграничить полномочия между сотрудниками и добиться более высокой квалификации специалистов в отдельно взятых сегментах долговой политики

Также, за рубежом особое внимание отводится суверенным фондам стабилизационного типа, которые являются относительно новым финансовым институтом мировой экономики. Они образуются государством при благоприятной конъюнктуре или значительном бюджетном профиците. Источником капитала фондов служат доходы, полученные от продажи природных ресурсов, товаров и предоставления услуг. Иногда подобный резерв формируется за счет выручки от приватизации, налоговых поступлений, прибыли государственных предприятий [1].

В России, опираясь на зарубежный опыт, в 2004 году начал функционировать Стабилизационный фонд Российской Федерации, средства которого, по мнению общества, должны направляться в качестве инвестиций в экономику и для увеличения расходов на потребности социального характера.

Однако, в 2008 году, данный Фонд был разделен на 2 части: Резервный фонд Российской Федерации и Фонд национального благосостояния России.

Так, средства Резервного фонда, в настоящее время, могут направляться на досрочное погашение государственного внешнего долга, что ориентировано на снижение долговой нагрузки федерального бюджета за счет незапланированных доходов федерального бюджета и экономию средств федерального бюджета за счет сокращения расходов на обслуживание долговых обязательств Российской Федерации [1].

Заключение. Таким образом, можно сделать вывод о том, что общепринятого способа решения долговой проблемы, на сегодняшний день, не существует. Применяемые в зарубежной практике различные методы по снижению государственного долга (в том числе и по реструктуризации внешнего долга) позволяют государству-заемщику снизить свое долговое бремя перед международными финансовыми организациями, а также у него появляется возможность привлечь новые заимствования (получить новые кредиты).

Несмотря на то, что в настоящее время проблема управления государственным долгом Российской Федерации не стоит столь остро как во многих зарубежных странах (так как объем российского долга составляет менее 20% ВВП, в то время как во многих странах данный показатель достигает от 50 до 200 %), система управления долгом все же нуждается в реформировании с целью пересмотра принципов ее функционирования с учетом мирового опыта и особенностей текущего положения страны. Такая необходимость вызвана, прежде всего, значительными колебаниями котировок рыночных долговых обязательств Российской Федерации.

С этой целью, Правительству Российской Федерации необходимо направить меры на повышение эффективности управления государственным долгом с учетом опыта зарубежных государств в данной области, а также осуществлять регулярный контроль и мониторинг реализации государственных программ, на основании которых были заимствованы средства,

постепенно сокращать зависимость государственного бюджета от складывающейся долговой ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абышева А.В. Государственный долг России: оценка современного состояния / А.В. Абышева // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – №5 (8). – С. 1-6.
2. Егоркина Т.А. Особенности управления государственным долгом и методы его совершенствования / Т.А. Егоркина, А.А. Лукач // Таврический научный обозреватель. – 2016. – №3 (8). – С. 21-27.
3. Полидуц С.А. Экономическое содержание категории «государственный долг» / С.А. Полидуц // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. - № 10 (264). – С. 32-36.
4. Попкова А.С. Мировой опыт функционирования агентств по управлению государственным долгом / А.С. Попкова // Научный результат. – 2015. – № 2. – С. 12-19.
5. Ревзон О.А. Место государственного кредита в финансово-кредитной системе России / О.А Ревзон // Вестник университета. – 2012. – №9. – С. 41-46.
6. Солдаткин С.Н. Государственный и муниципальный долг: теория, методология, практика: учебное пособие / С.Н. Солдаткин. – М.: КНОРУС, 2017. – 256 с.
7. Официальный сайт Международного валютного фонда. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org>
8. Официальный сайт Центрального Банка Италии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bancaditalia.it/>
9. Руководящие принципы управления государственным долгом: Сопроводительный документ, подготовленный сотрудниками МВФ и ВБ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/np/mae/pdebt/2002/rus/112102r.htm>

УДК 657

Ш. М. Акаев, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Н. Н. Дронь**, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ

В статье обоснованы теоретические положения по организации системы учета поступления производственных запасов и разработаны практические рекомендации по её оптимизации для нужд эффективного управления деятельностью предприятия.

Ключевые слова: производственные запасы, поставщики, расчеты с поставщиками, учет.

Рис. 2, табл. 1, лит. 9.

Sh. M. Akaev, N. N. Drone

SCIENTIFIC-THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF ACCOUNTING OF INCOME OF PRODUCTION STOCKS AND SETTLEMENTS WITH SUPPLIERS

The article substantiates the theoretical provisions on the organization of the accounting system for the receipt of inventories and provides practical recommendations for its optimization for the needs of effective management of the enterprise.

Keywords: production stocks, suppliers, settlements with suppliers, accounting.

Введение. В современных условиях рыночной экономики все чаще возникает необходимость ведения учета производственных запасов на предприятии по отдельным процессам деятельности с целью формирования информации об их результативности и эффективности. Процесс заготовления является неотъемлемой составляющей кругооборота капитала предприятия и заключается в обеспечении предприятия необходимыми для его деятельности средствами – сырьем и материалами, топливом и запасными частями, другими материальными ценностями согласно заключенным соглашениям и договорам по материально-техническому обеспечению предприятия. Одновременно с этими операциями возникают обязательства по уплате денежных средств или передаче активов поставщикам.

Целесообразно организовать внутренние и внешние материальные потоки, создать для этого финансовое и информационное обеспечение таким образом, чтобы минимизировать совокупные затраты. Для решения этой задачи необходимо построить схему информационного обеспечения процесса поставки соответственно к запросам менеджеров путем налаживания системы учета и соответствующей аналитической обработки данных, которая отражает исследуемый процесс в его существенных элементах.

Весомый вклад в развитие теоретико-методических основ учета поступления производственных запасов и расчетов с поставщиками предприятия внесли отечественные и зарубежные ученые: В.Д. Андреев, С.Б. Барнгольц, В.И. Бачинский, В.Д. Базилевич, М.И. Бондарь, М.Т. Билуха, Ф.Ф. Бутынец, В. И. Валуев, О.М. Галенко, Л.Т. Гиляровская, Т.В. Гладких, С.Ф. Голов, Д.А. Ендовицкий, О.В. Ефимова, В.П. Завгородний, Т.Г. Каминская, М.Г. Карпунин, В.В. Ковалев, Я.Д. Крупка, М.В. Корягин, Н.В. Измайлова, В.Г. Ловинская, В.Г. Линник, С.О. Левицкая, Я.Г. Любинецкий, Н.П. Любушин, О.В. Мыцак, Г.В. Нашкерська, В.О. Озеран, М.С. Пушкар, К.И. Редченко, И.Б. Садовская, В.Н.Сердюк, В.В. Сопко, Я.В. Соколов, Л.В. Сотникова, Е.А. Аренс, М. Джиллингем, М. Линдерс, Дж. К. Лоббек, А.Н. Стерлигова, Дж. Р. Сток, Р. Томас, Д. Уотерс, Г. Харман, К. Хеддервик, Э.

Хелферт, Дж. Шрайбфедер и другие.

Оценивая вклад в науку названных ученых и специалистов, стоит отметить, что методика учета поступления производственных запасов и расчетов с поставщиками исследована недостаточно. Существуют организационно-методические проблемы учета снабжения предприятий производственными запасами и расчетов с поставщиками, которые в современных условиях экономических трансформаций требуют комплексного совершенствования. Поэтому цель настоящего исследования состоит в разработке и обоснованности теоретических положений и практических рекомендаций по организации и оптимизации системы учета поступления производственных запасов для нужд эффективного управления деятельностью предприятия.

Основная часть. Бухгалтерский учет производственных запасов на любом предприятии – это сложная система с использованием взаимосвязанных методов и принципов. Каждая составляющая учетного процесса производственных запасов отдельно выполняет важную функцию и в их совокупности позволяет воспроизвести четкую картину деятельности субъекта хозяйствования. Считаем необходимым сконцентрировать внимание на вопросах идентификации производственных запасов в составе активов при поступлении на предприятие как начального звена их учетного процесса, ведь от ее качества зависят дальнейшие результаты учетного процесса в целом [1, с. 127]. Залог эффективного процесса идентификации активов – правильное понимание сущности объекта и его классификационных особенностей, а также самой процедуры идентификации. Способность идентифицировать актив является критерием его признания и зачисления на баланс с целью дальнейшего учета. На рисунке 1 приведена последовательность идентификации активов в бухгалтерском учете при поступлении на предприятие.



Рис. 1. Последовательность идентификации активов в бухгалтерском учете при поступлении на предприятие

За базовое понимание категории «запасы» необходимо принять определение, приведенное в П(С)БУ 9 «Запасы» [2], которое аналогично определению, представленному в МСФО 2 «Запасы» [3]. В соответствии с П(С)БУ 9 запасы – это активы, которые: содержатся для дальнейшей продажи в условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства; содержатся для потребления во время производства продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также управления предприятием [2]. Итак, в П(С)БУ 9 и МСФО 2 запасы рассмотрены исключительно с точки зрения возможности отнесения их к активам предприятия. Тем не менее, категория «запасы», по нашему мнению, шире, поскольку запасы – это не только объект учета, но и объект управления, от использования которого нужно как можно быстрее извлечь экономическую выгоду. Поэтому можно предложить следующее определение производственных запасов как элемента запасов: это – активы, приобретенные со стороны или самостоятельно изготовленные, которые содержатся предприятием для продажи, использования в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг, обслуживания производства и административных нужд при условии их полного потребления в одном операционном цикле.

Необходимыми условиями правильной организации учета производственных запасов являются: четкая организация складского хозяйства; наличие инструкции по учету запасов; разработка номенклатуры запасов; разработка норм запаса и норм расхода запасов. На различных предприятиях производственные запасы могут иметь разное назначение в зависимости от функции, которую они выполняют в процессе производства. Поэтому важно правильно сгруппировать (классифицировать) производственные запасы на предприятии по их назначению и роли в процессе производства.

На предприятиях каждая группа запасов может состоять из десятков сотен названий, сортов, размеров. Для рационального учета производственных запасов, который бы способствовал оперативной работе, планированию и экономическому анализу, необходимо разработать детализированную группировку таких запасов. С этой целью на предприятиях перечень наименований отдельных видов запасов классифицируется по определенному признаку. Производственные запасы делятся на группы, каждая группа – на подгруппы. В пределах каждой подгруппы запасы, в свою очередь, группируются по профилю, марке, сорту, а затем по размерам и др. [1, с. 130].

Хозяйственные операции по движению производственных запасов отражаются в бухгалтерском учете методом их сплошного и непрерывного документирования. Документирование – это способ первичного наблюдения и отражения хозяйственных операций в первичных бухгалтерских документах. Это – начало и основа учетного процесса, без которого бухгалтерский учет невозможен. Каждая хозяйственная операция по движению производственных запасов фиксируется с помощью документов, заполненных с соблюдением определенных требований, которые придают им юридическую силу.

От качества оформления документов зависят полнота и достоверность показателей учета и отчетности. Ответственность за несвоевременное составление первичных документов и регистров бухгалтерского учета и недостоверность отраженных в них данных несут лица, составившие и подписавшие эти документы.

Бухгалтерский учет должен обеспечить контроль за остатками, поступлением и отпуском производственных запасов на складе, что является важным условием для обеспечения сохранности собственности предприятия. Документальное оформление поступления, наличия и расходования материальных запасов является достаточно ответственным процессом, который должен обеспечить необходимую информацию как для учета, так и для контроля и оперативного управления движением материальных ценностей [1, с. 133-135].

На рисунке 2 приведена схема документального оформления хозяйственных операций по приобретению производственных запасов у поставщиков.



Рис.2. Схема документального оформления хозяйственных операций приобретения производственных запасов у поставщика

Оценка производственных запасов играет важную роль в бухгалтерском учете, поскольку от ее качества напрямую зависят финансовые результаты предприятия, а также показатели его финансового состояния. Согласно Закону Донецкой Народной Республики «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» измерение и обобщение всех хозяйственных операций предприятия в его финансовой отчетности осуществляется в единой денежной единицы [4]. Оценка производственных запасов регулируется П(С)БУ 9 «Запасы» и осуществляется на трех этапах их движения: при поступлении, при выбытии и на дату составления баланса [2]. Особенности оценки запасов при их поступлении обобщены в табл. 1 [5, с. 95-96].

Таблица 1

Определение первоначальной стоимости запасов при их зачислении на баланс

№ п/п	Источник поступления запасов	Первоначальная стоимость производственных запасов
1	Приобретение за плату	Состоит из следующих фактических расходов: – сумм, уплачиваемых согласно договору поставщику (продавцу) за вычетом косвенных налогов; – суммы таможенной пошлины; – суммы не прямых расходов в связи с приобретением запасов, которые не возмещаются предприятию; – транспортно-заготовительных расходов, которые включают затраты на: транспортировку материалов, погрузочно-разгрузочные работы; таможенные сборы и пошлины, другие налоги и сборы, уплачиваемые при приобретении ценностей и не возмещаемые предприятию; другие расходы, связанные с заготовкой и приобретением материальных ценностей и доведением их до состояния, в котором они пригодны для использования в запланированных целях.
2	Изготовление собственными силами	Равна производственной себестоимости, определяемой по П(С)БУ 16 «Расходы»
3	Внесение в уставный капитал предприятия	Согласованная учредителями (участниками) предприятия их справедливая стоимость. Основанием для оценки является протокол собрания учредителей, а для оприходования – акт приемки-передачи или накладные, если учредитель – юридическое лицо. Стоимость запасов в накладной учредителя должна соответствовать их оценке
4	Полученные предприятием безвозмездно	Справедливая стоимость. При отсутствии другой информации справедливой стоимостью можно считать цену, указанную в документах на передачу
5	Приобретение в результате обмена на подобные активы	Балансовая стоимость переданных запасов, если она не превышает их справедливой стоимости. В противном случае первоначальной стоимостью полученных запасов будет их справедливая стоимость. Разницу между балансовой и справедливой стоимостью переданных запасов включают в расходы отчетного периода
6	Приобретение в обмен на неподобные активы	Справедливая стоимость полученных запасов.

В результате взаимодействия субъекта хозяйствования с другими предприятиями, которые поставляют запасы, возникает текущая кредиторская задолженность перед отечественными и иностранными поставщиками. Поставщики – это юридические и физические лица, осуществившие для предприятия поставку производственных запасов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, необоротных активов или других ценностей. За поставку возникли обязательства, подлежащие оплате [6, с. 184]. Расчеты с поставщиками проводятся в наличной, безналичной форме или зачетом взаимных требований на основании первичных документов (накладных, товарно-транспортных накладных, выписок банка).

В отечественной практике учет расчетов с поставщиками регламентируется Положением (стандартом) бухгалтерского учета (П(С)БУ) 11 «Обязательства». В соответствии с данным П(С)БУ, кредиторская задолженность за товары, работы и услуги относится к текущим обязательствам предприятия [7]. Отражение в учете данных операций регулируется и международным стандартом бухгалтерского учета (МСБУ) 13 «Представление текущих активов и текущих обязательств» [8]. Для признания

задолженности перед поставщиками в соответствии с международными и национальными требованиями должны выполняться следующие требования: её оценка может быть достоверно определена; существует вероятность уменьшения экономических выгод вследствие погашения данной задолженности. Что касается оценки задолженности перед поставщиками, то здесь возникают определенные различия. В соответствии с П(С)БУ 11 такие обязательства отражаются в балансе по сумме погашения [7], а в МСБУ13 предусматривается, что для определения балансовой стоимости используют такие виды оценок как историческая себестоимость, текущая себестоимость, стоимость расчета (платежа), приведенная стоимость, справедливая стоимость [8].

Нет различий в требованиях по списанию задолженности. В соответствии с национальными положениями и международными стандартами бухгалтерского учета момент списания задолженности перед поставщиками возникает тогда, когда она погашена, аннулирована или срок ее действия прошел. Исковая давность высчитывается с момента возникновения права на предъявление (представление) иска [9].

Выводы. Исследование экономической сущности понятия «производственные запасы» позволило установить, что управление активами предприятия обеспечивает системный подход, который является эффективным благодаря однозначности теоретического и практического толкования концептуальных категорий. Предложенное определение производственных запасов обобщает мнения разных ученых и углубляет теоретико-методические основы исследуемого объекта с учетом отраслевой специфики хозяйственной деятельности предприятий промышленности.

Понимание экономической сущности производственных запасов и обоснованная классификация оказывают значительное влияние на правильность дальнейшего учета их на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ткаченко Н. М. Бухгалтерский финансовый учет на предприятиях Украины: Учебник для студ. высш. учеб. завед. экон. спец. / Н. М. Ткаченко – 7-е изд., дополн. и перераб. – К.: А.С.К., 2005. – 864 с.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы» [Электронный ресурс] / утв. приказом Министерства финансов Украины от 20.10.1999 г. № 246 с изм. и доп. – Режим доступа : <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx>.
3. Международный стандарт бухгалтерского учета (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс] / Международный документ от 01.01.2012 г. – Режим доступа : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Закон Донецкой Народной Республики от 16.03.2015 № 14-ІНС – Режим доступа <http://dnrsovet.su/zakon-dnr-o-buh-i-fin-uchete/>.
5. Сердюк В.Н. Бухгалтерский учет: Учеб. пособ. / В.Н Сердюк. – 2-е изд., изм. и доп. – Донецк: ДонНУ, 2020. – 592 с.
6. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в системе управления предприятием,- К.: Ваклер, 2010. – 367 с.
7. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 11 «Обязательства» [Электронный ресурс] / утв. Приказом Министерства финансов Украины от 31.01.2000 № 20 с изм. и доп. – Режим доступа : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
8. Международный стандарт бухгалтерского учета 13 «Представление текущих активов и обязательств» – www.minfin.gov.ua
9. Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики № 81-ІНС [Электронный ресурс] / Принят Постановлением Народного Совета от 13.12.2019 – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/prinyatye/zakony/grazhdanskij-kodeks-donetskoj-narodnoj-respubliki/>.

УДК 657.01

*Н. Н. Гончарова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Д. Т. Оганесян, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

СВОДНЫЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье обобщены теоретические и практические положения сводного учета затрат на производство кондитерских изделий, проанализированы методы и варианты сводного учета затрат предприятий кондитерской отрасли. Рассмотрен механизм калькуляции себестоимости продукции и проанализирована ее структура на примере существующего предприятия.

Ключевые слова: учет затрат, себестоимость, калькуляция, сводный учет затрат, кондитерские изделия.

Рис. 1, табл. 1, лит. 3.

N. N. Goncharova, D. T. Oganesyanyan

FEATURES OF SUMMARY ACCOUNTING OF COSTS FOR PRODUCTION AND CALCULATION OF COST OF CONFECTIONERY PRODUCTS

The article summarizes the theoretical and practical provisions of the consolidated accounting of costs for the production of confectionery products, analyzes the methods and options for the consolidated accounting of the costs of enterprises in the confectionery industry. The mechanism for calculating the cost of production is considered and its structure is analyzed using the example of an existing enterprise.

Keywords: cost accounting, prime cost, costing, consolidated cost accounting, confectionery.

Введение. Успехи в развитии бизнеса предприятий пищевой промышленности, в т. ч. кондитерских, в значительной мере зависят от эффективного функционирования системы бухгалтерского учета, ориентированной на аккумуляцию, систематизацию, анализ, интерпретацию и передачу качественной информации, адекватно отражающей сложные и динамичные процессы современной хозяйственной жизни. Это, в свою очередь, актуализирует проблематику управления затратами, в которой ведущее место по праву занимают вопросы их учета и калькулирования себестоимости отдельных видов продукции, которые рассматривались в работах отечественных авторов: В. В. Бабича, Н.Т. Белухи, Ф.Ф. Бутынця, В.Э. Керимова, Н.П. Кондракова, В.О. Ластовецкого, В.Ф. Паляя, В. Н. Панасюка, В.М. Пархоменка, Я. В. Соколова, Л.К. Сука, Н.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета и др.

На формирование современной учетной системы исследуемой проблематики повлияли труды зарубежных специалистов, как: Х. Андерсона, К. Друри, Д. Колдуэлла, Б. Нидлза, Д. Сигела, Д. Фостера, Ч. Хорнгрена, Дж.К. Шима, Р. Энтони и др.

Основная часть. Согласно п.593 Методических рекомендаций по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности №373, сводный учет расходов на производство – это обобщение по объектам учета всех расходов за месяц с учетом изменений остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов, калькулирование (определение) фактической себестоимости товарной продукции (работ, услуг) [1]. Основные задачи сводного учета затрат на производство представлены на рис. 1.

На тех предприятиях, где есть основные и вспомогательные цеха, и в целом по предприятию, он включает в себя следующие этапы:

- 1) на счета производства в разрезе цехов относятся все прямые затраты (материалы, электроэнергия, заработная плата с начислениями, амортизация по производственному методу);
- 2) распределяются услуги вспомогательного производства между цехами основного производства и встречные услуги вспомогательных цехов;
- 3) определяются и списываются потери по исправимому и неисправимому браку;
- 4) списываются расходы, учтенные по дебету счета 91 после их распределения;
- 5) составляется свод затрат на производство в целом по предприятию и по отдельным цехам;
- б) определяется величина незавершенного производства и подсчитывается фактическая себестоимость готовой продукции [2].

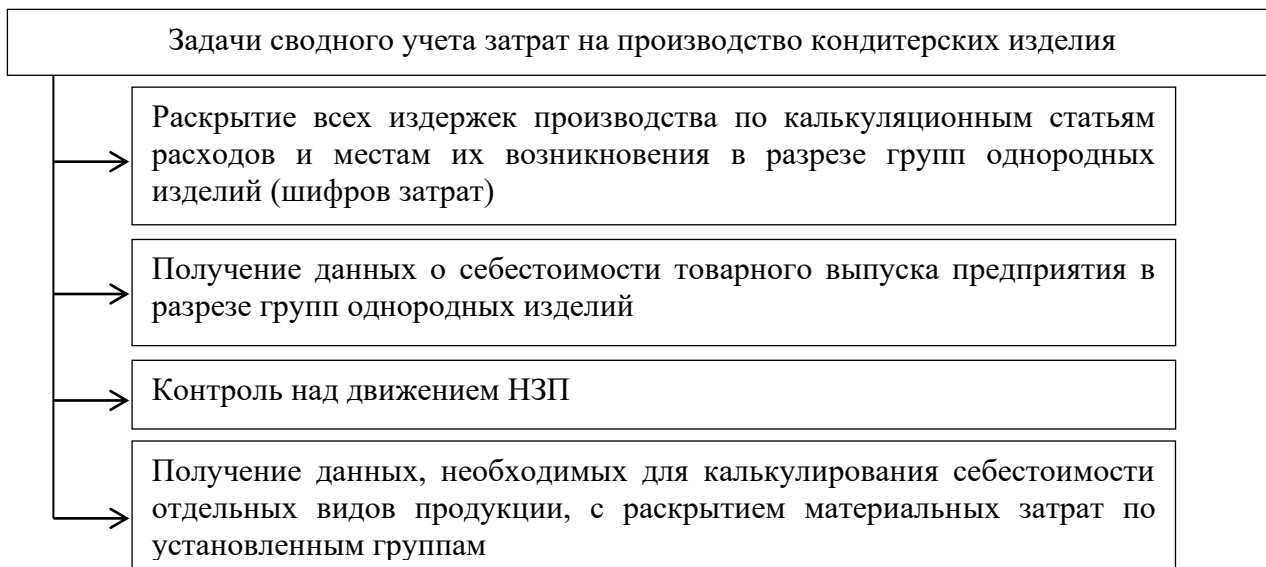


Рис. 1 Основные задачи сводного учета затрат на производство кондитерских изделий

В сводном учете расходы группируются по видам продукции (группам однородной продукции), заказам, переделам, цехам и т.д. Методика сводного учета и порядок составления отчетной калькуляции зависят от типа производства, количества видов изготавливаемой продукции, структуры управления производством, а также от применяемых методов учета и калькулирования себестоимости продукции.

В зависимости от технологии и организации производственного процесса на кондитерских предприятиях учет затрат организуется как по попередельному, так и по позаказному методу. На малых кондитерских предприятиях используют смешанные системы, сочетающие элементы как попередельного, так и позаказного методов. В качестве такой системы используется пооперационный метод, при котором основным объектом отражения затрат является технологическая операция. Затраты на каждую операцию распределяются на единицу продукции, прошедшую данную операцию, пропорционально средней величине добавленных затрат. Затраты основных материалов списываются на конкретный вид продукции аналогично позаказному методу. Преимущество пооперационного метода состоит в «привязке» калькуляции к технологическому процессу. Необходимость применения пооперационного метода обуславливается тем, что технологический процесс на кондитерских предприятиях носит, как правило, непрерывный характер. Это, в свою очередь, определяет целесообразность ведения учета производственных затрат в целом на изготовление изделий.

Сводный учет затрат на производство на кондитерских предприятиях может быть реализован в двух вариантах – полуфабрикатном и бесполуфабрикатном. При полуфабрикатном варианте, прямые затраты, образующие себестоимость продукции,

учитывают по отдельным законченным технологическим переделам (фазам, стадиям) и статьям затрат, включая себестоимость полуфабрикатов, изготовленных в предыдущем цехе (участке). В связи с этим, себестоимость продукции, выпущенной каждым следующим цехом (участком), состоит из собственных затрат и себестоимости полуфабрикатов. При этом калькуляция последнего передела является калькуляцией себестоимости готовой продукции. Затраты внутри передела учитывают по видам продукции. Общепроизводственные расходы обобщают в целом по производству с распределением между переделами в установленном на предприятии порядке. Себестоимость определяют по каждому переделу, а по видам продукции внутри передела – в соответствии с избранным предприятием способом калькулирования (коэффициентным, пропорциональным и т. п.).

При этом варианте движение полуфабрикатов из цеха (участка) в цех (участок) в соответствии с технологическим маршрутом обработки оформляют бухгалтерскими записями с отражением в системе счетов бухгалтерского учета их себестоимости. Калькулируют себестоимость полуфабрикатов после каждого передела. Это позволяет выявлять себестоимость полуфабрикатов на различных стадиях их обработки и поэтому обеспечивает более действенный контроль над себестоимостью продукции. Применение полуфабрикатного варианта учета расходов обусловлено: наличием большого ассортимента и количества полуфабрикатов собственного производства; потреблением одних и тех же полуфабрикатов одновременно несколькими различными цехами; нормированием потерь исходного сырья и материалов на полуфабрикаты, а не на конечную продукцию производства. Применение полуфабрикатного варианта требует: установления количества переделов для учета затрат; выбора текущей оценки передаваемых полуфабрикатов из цеха в цех (по нормативной, плановой или фактической себестоимости); решения вопроса о целесообразности применения счета 25 «Полуфабрикаты».

В отношении оценки полуфабрикатов отметим, что передачу полуфабрикатов собственного производства из одного цеха (передела) в другой, как правило, отражают в учете по фактической производственной себестоимости. Кроме учета по фактической производственной себестоимости, полуфабрикаты возможно учитывать по плановой (нормативной) себестоимости с последующим доведением такой плановой (нормативной) себестоимости до фактической.

Полуфабрикатный вариант учета является самым трудоемким. В себестоимость всех цехов входит статья калькуляции «Полуфабрикаты собственного производства». Ее формирование требует расчета калькуляции полуфабрикатов каждого цеха. При полуфабрикатном варианте для учета изготовленных полуфабрикатов, подлежащих доработке в последующих цехах, как правило, применяют счет 25 «Полуфабрикаты». Он предназначен для учета полуфабрикатов собственного производства предприятиями, которые кроме использования их в производстве, реализуют на сторону как готовую продукцию. Кроме того, Инструкцией № 291 предусмотрена возможность учета движения и остатков полуфабрикатов собственного производства, производимых и используемых только для собственных нужд предприятия, с отражением на счете 23 «Производство», в разрезе цехов, изготавливающих такие полуфабрикаты, без использования счета 25 «Полуфабрикаты». Себестоимость полуфабрикатов при этом формируют аналогично исчислению производственной себестоимости продукции (работ и услуг).

Бесполуфабрикатный вариант отличается от полуфабрикатного в первую очередь тем, что калькуляции себестоимости полуфабрикатов собственного производства не составляют. Передачу полуфабрикатов из цеха (участка) в цех (участок) не сопровождает отражение их себестоимости в системе счетов бухгалтерского учета. При этом варианте затраты на производство учитывают по месту их возникновения до сдачи готовой продукции на склад. Переданные другим цехам полуфабрикаты (детали) продолжают учитывать в бухгалтерском учете в составе остатков незавершенного производства цехов-изготовителей, а не по местонахождению полуфабрикатов. Таким образом, бесполуфабрикатный вариант

предусматривает: систематизацию собственных затрат по каждому цеху; отражение передачи полуфабрикатов из одного производственного подразделения в другое только в оперативном учете и без включения себестоимости полуфабрикатов, принятых в обработку из других цехов. При использовании этого варианта себестоимость полуфабрикатов не исчисляются. Себестоимость готовой продукции составляют суммы затрат на ее производство каждого из цехов, в которых изготовляли и дорабатывали полуфабрикаты.

Применение как полуфабрикатного, так и бесполуфабрикатного вариантов сводного учета затрат на производство позволяет определить фактическую себестоимость продукции. Оперативный контроль над движением полуфабрикатов в процессе производства продукции при этом осуществляют независимо от них. Различие состоит лишь в том, что в первом случае полуфабрикаты собственной выработки являются объектом системного бухгалтерского учета, калькулирования их себестоимости, а во втором контроль ограничивается только количественным оперативным учетом движения полуфабрикатов.

В результате проведенного сравнительного анализа, можно сделать вывод, что основными преимуществами полуфабрикатного варианта для предприятий кондитерской отрасли являются: выявление себестоимости полуфабрикатов на различных стадиях обработки готового продукта, что способствует выявлению резервов снижения себестоимости изделия, улучшению организации внутрихозяйственного расчета и контроля за процессом формирования себестоимости. Что касается недостатков, к ним можно отнести только высокую трудоемкость учетных процессов.

Мы считаем более рациональным для предприятий кондитерской отрасли применение именно полуфабрикатного варианта сводного учета затрат на производство, так как это позволит правильно определить результаты работы отдельных структурных подразделений, а также усилить контроль за движением полуфабрикатов, их сохранностью и эффективным использованием.

Собранные по одному из вариантов затраты лежат в основе определения фактической производственной себестоимости готовой продукции, то есть между учетом затрат и калькулированием фактической себестоимости продукции существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Это проявляется с одной стороны, в том, что основанием для исчисления себестоимости продукции являются данные бухгалтерского учета затрат на производство, с другой стороны, учет затрат организуется с такой детализацией, какая необходима для калькулирования, контроля и управления себестоимостью.

При всех различиях в методике и технике учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в целом они базируются, с экономической точки зрения, на последовательной реализации принципа «затраты-выпуск-результат». Оба процесса направлены на решение задач управления себестоимостью – определение эффективности производства, контроль за использованием ресурсов, изыскание резервов их экономии. Их взаимосвязь также проявляется в том, что выбор объектов учета затрат осуществляется в увязке с выбором объектов калькулирования и калькуляционных единиц [3].

В управлении затратами предприятия важная роль отводится способам калькулирования себестоимости продукции. Их существует несколько: нормативный способ калькулирования; способ прямого счета; способ суммирования затрат; способ исключения затрат на побочную продукцию; способ пропорционального распределения затрат; комбинированный способ калькулирования.

Необходимо отметить, что в большинстве предприятий кондитерской отрасли все затраты нормируются в соответствии с рецептурой. Предпосылками этого являются: наличие норм и нормативов затрат; составление нормативной калькуляции себестоимости единицы выпускаемых изделий; достоверное документирование и учет затрат по действующим нормам и отклонениям от них.

Рассмотрим механизм калькуляции себестоимости и ее структуру на примере продукции существующего предприятия, выпускающего кондитерские изделия (табл. 1).

Таблица 1

Калькуляция себестоимости изделия «Х»

Статья калькуляции	Количество, кг	Цена, руб.	Сумма, руб.	Структура, %
Сырье и материалы	10,9	57,76	629,54	66,76
в том числе:				
тесто	4,3	32,0	137,6	14,59
крем	3,5	55,39	193,87	20,56
украшение	3,1	96,15	298,07	31,61
Основная заработная плата производственных рабочих	х	х	141,7	15,03
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	х	х	70,4	7,47
Общепроизводственные расходы	х	х	101,3	10,74
Производственная себестоимость	10,9	86,51	942,94	100

На основании результатов проведенного исследования можно сделать вывод, что калькуляция на рассматриваемом предприятии состоит всего из нескольких статей, в данном случае из следующих: сырья и материалов, основной заработной платы производственных рабочих, расходов на содержание и эксплуатацию оборудования и общепроизводственных расходов, что обусловлено организационно-правовой формой предприятия, малым объемом производства, недостаточно детальном ведении бухгалтерского учета и т.д. Анализ структуры затрат в себестоимости «Х», представленный в таблице 1, подтверждает высокую материалоемкость кондитерского производства (66,76%). Прямые затраты на оплату труда составляют 15,03%, что приблизительно равно среднестатистическому показателю в кондитерской отрасли, прочие прямые расходы равняются 7,47%, доля общепроизводственных расходов составила 10,74%.

Заключение. Кондитерская отрасль имеет свои специфические особенности (материалоемкое производство, кратковременность производственного процесса, практически полное отсутствие незавершенного производства, влияние на выход готовой продукции влажности используемого исходного сырья и массы бумаги), которые оказывают определенное влияние на организацию учета.

Руководство предприятия, выстраивая систему учета затрат и калькулирования себестоимости, должно выбрать подходящий по специфике отрасли и производства вариант сводного учета затрат: с отражением в системе бухгалтерского учета себестоимости полуфабрикатов собственного производства при передаче их из одного цеха в другой – полуфабрикатный, или без такого отражения – бесполуфабрикатный. Сводный учет затрат на производство осуществляют на основании данных, полученных в результате обработки первичной документации, по статьям калькуляции объектов учета производственных расходов. На основании же данных сводного учета составляют калькуляции фактической производственной себестоимости продукции (работ, услуг).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности, утвержденные приказом Минпромполитики от 09.07.2007 г. № 373 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html
2. Учебно-методическое пособие для самостоятельного изучения дисциплины «Финансовый учет», / Бешуля И.В., Гончарова Н.Н., Смирнова Л.Д., Пискунова Н.В. – Донецк, ДонНУ. – 2017. – 183с.
3. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник / В.Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 484 с.

УДК 330.322.16

Е. Н. Демидова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Н. А. Голенкова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА НЕПРИЗНАННЫХ РЕСПУБЛИК

В статье исследовано развитие инвестиционно-инновационного климата непризнанных республик и проведен сравнительный анализ с Российской Федерацией. Определена специфика финансового обеспечения инвестиционно-инновационного потенциала и указаны источники для осуществления данной деятельности. Предложен механизм государственного стимулирования и даны рекомендации для улучшения инвестиционно-инновационного климата как непризнанных республик в целом, так и их хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационный климат непризнанных республик, инновационный потенциал предприятия, финансовое обеспечение инвестиционно-инновационного климата.

Рис. 6, табл. 3, лит. 13.

E. N. Demidova, N. A. Golenkova

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INVESTMENT AND INNOVATION CLIMATE OF THE UNRECOGNIZED REPUBLICS

The article examines the current investment and innovation climate in a number of unrecognized republics and provides a comparative analysis with the Russian Federation. The specifics of financial support for investment and innovation potential are determined and the sources for this activity are indicated. A mechanism of state incentives is proposed and recommendations are given for improving the investment and innovation climate of both the unrecognized republics as a whole and their economic entities.

Keywords: investment and innovation climate of unrecognized republics, innovative potential of the enterprise, financial support of the investment and innovation climate.

Введение. Экономика любого государства, стремящегося к признанию на международном уровне, неизбежно функционирует в непростых обстоятельствах, которые вызваны временно отложенным политическим статусом территории и экономической блокадой со стороны других государств. В связи с этим затрудняется реализация инвестиционно-инновационных процессов, что приводит к технологическому отставанию территории. В значительной степени страдают обеспечение воспроизводственного процесса, модернизация промышленности, обеспечение устойчивого экономического развития региона в целом, что в свою очередь влияет на социальную сферу общества.

В последнее время все более активно исследуются критерии улучшения инвестиционно-инновационного климата как государств в целом, так и отдельных предприятий, поскольку именно инвестиции и инновации являются предшественниками экономического роста и развития. Особый интерес представляет исследование данных процессов в непризнанных республиках в виду сложности финансирования инвестиционно-инновационных проектов, неопределенного политического статуса республик, несформировавшейся политической системы и нормативно-правовой базы, экономической нестабильности, а, следовательно, и неопределенности для инвесторов. В частности, данной проблемой занимались такие ученые как Радионов А.П. Нестерова А.В., Мазур А.В. и другие.

Целью написания статьи является проведение сравнительного анализа инвестиционно-инновационного климата непризнанных республик, выявление проблем и решение их с учетом ориентации на многолетний опыт Российской Федерации в сфере инвестиционно-инновационной политики.

Основная часть. Непризнанные республики сталкиваются с рядом экономических проблем, осложненных длительным периодом их неразрешаемости:

- небольшая емкость внутреннего рынка для реализации товаров собственного производства, что влечет проблему обеспечения сбыта продукции;
- несформированность сбалансированной системы налогообложения;
- отсутствие притока инвестиционных средств в экономику республик, обусловленного, кроме наличия юридически неурегулированного статуса территории, несовершенством финансово-экономического сектора и сферы развития банковской системы;
- окончательно несформированная правовая система и другие [1].

Все это неизбежно накладывает свой отпечаток на возможности финансового обеспечения инвестиционно-инновационного потенциала как республик в целом, так и их субъектов хозяйствования. Целесообразно исследовать ряд республик, которые на данный момент остаются непризнанными, но при этом уже показывают определенные достижения в области инвестиционно-инновационного потенциала и сравнить их успехи с данными по Российской Федерации. К таким республикам в частности можно отнести Приднестровскую Молдавскую Республику, Республику Абхазию, Луганскую Народную Республику и Донецкую Народную Республику.

Непризнанным республикам важно ориентироваться на опыт стабильно развивающихся государств, которые имеют подобный социально-экономический уклад. Особое внимание стоит обратить на механизм государственного стимулирования инвестиционно-инновационной сферы, разработанного и активно используемого в Российской Федерации (рис. 1.)



Рис. 1. Механизм государственного стимулирования инвестиционно-инновационного потенциала в Российской Федерации

Некоторые из указанных выше мероприятий уже активно применяются в ряде непризнанных республик, однако большинство из них еще требуется внедрить. Для этого необходимо принятие соответствующей законодательной базы, учитывающей особенности данной территории. Значительный шаг в активизации инвестиционно-инновационных процессов – это принятие указанными выше республиками друг друга в качестве независимых государств. Далее требуется проявление активности со стороны хозяйствующих субъектов. В этом состоит залог стабильного экономического роста республик.

Далее целесообразно более подробно исследовать инвестиционно-инновационный климат каждой их перечисленных выше республик. В Приднестровской Молдавской Республике за 2019 г. объем инвестиций в основной капитал с учетом субъектов малого предпринимательства и индивидуальных застройщиков составил 2220624,7 тыс. руб. или 127,5% к 2018 г. Ситуация, которая сложилась относительно источников финансирования инвестиций в основной капитал представлена на рис. 2.

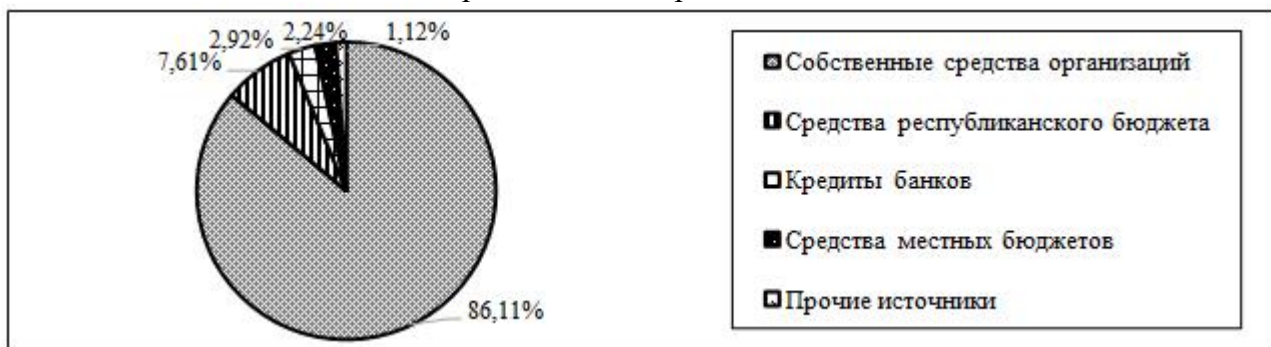


Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал в разрезе источников финансирования в Приднестровской Молдавской Республике[2]

Таким образом, можно сказать, что подавляющее большинство инвестиций в основной капитал было профинансировано за счет собственных средств организации и лишь незначительная часть – это помощь со стороны местных или республиканских органов власти. Основной объём капитальных вложений крупных предприятий пришёлся на сферу промышленного производства – 223,6 млн. руб. (+27,1%) и сельского хозяйства (176,4 млн. руб., рост в 2 раза). Существенным расширением характеризовались объёмы средств, направленных на развитие здравоохранения, социального обеспечения и строительства.

Что же касается субъектов малого предпринимательства, то за 2019 г. объем инвестиций в основной капитал, составил 398353,3 тыс. руб. или 144,6% к 2018 г. Также за 2019 г. введено в действие основных средств на сумму 405681,9 тыс. руб., что выше уровня 2018 года на 60,5%. В данном случае большая часть объема инвестиций также финансировалась за счет собственных средств организаций (93,6%) [2].

В Российской Федерации в 2019 году сложилась следующая ситуация относительно источников финансирования инвестиций в основной капитал (рис. 3).

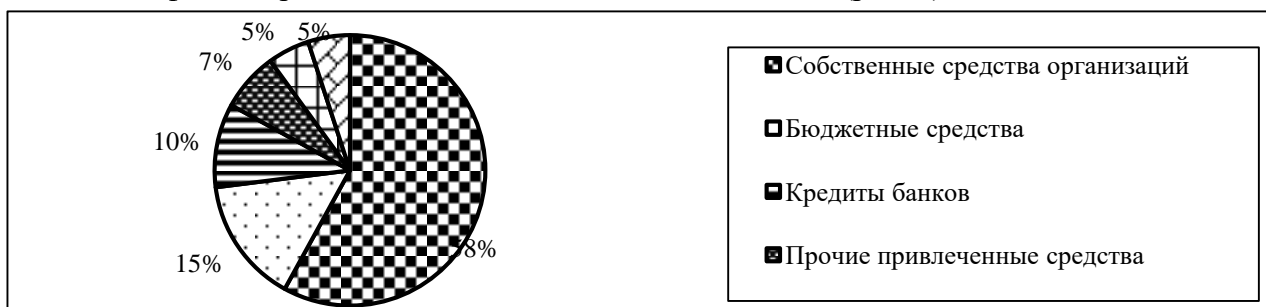


Рис. 3. Источники финансирования инвестиций в основной капитал в Российской Федерации, млн. руб. [3]

Следовательно, в Российской Федерации по сравнению с Молдавской Приднестровской Республикой можно выделить большее количество источников финансирования инвестиций в основной капитал, но при этом в процентном выражении меньшая часть хозяйствующих субъектов Российской Федерации осуществляет финансирование инвестиций в основной капитал (58% против 86,11% собственных средств организаций в Молдавской Приднестровской Республике). Что касается инновационного потенциала Приднестровья, то можно отметить слабую поддержку со стороны государства инновационной деятельности организаций. Но при этом внедряются программы, направленные на:

- разработку проектов по цифровизации в рамках общей концепции Приднестровской Молдавской Республики;
- реализацию совместных проектов с ИТ-компаниями в части цифровизации Приднестровской Молдавской Республики;
- разработку проектов по основным направлениям развития цифровой экономики Приднестровской Молдавской Республики;
- создание и реализацию инновационного проекта – Парк инноваций «ИТР».

Что касается стимулирования инвестиционной активности в Республике Абхазия, то для инвесторов со средним капиталом ставка налогов на прибыль и на имущество снижается вдвое, для крупных инвесторов эти налоговые отчисления отменяются вовсе. Кроме того, Абхазия предоставляет инвесторам государственные субсидии для погашения части затрат по инвестиционным кредитам и возмещает процент затрат на покупку оборудования и модернизацию производства. Между Россией и Абхазией существует договор об отмене таможенных пошлин на все группы товаров, производимых в стране-импортере, за исключением алкоголя, сигарет, и еще нескольких специфических наименований.

Ведение бизнеса в Абхазии привлекательно за счет действующего налогового законодательства, предусматривающего более низкие по сравнению с Российской Федерацией ставки основных видов налогов, невысокие тарифы за электроэнергию, доступность и относительно дешевизну трудовых ресурсов, комфортные климатические условия, удобное географическое расположение с точки зрения логистики и так далее. Разница налоговых отчислений Российской Федерации и Республики Абхазия представлена на рис. 4.

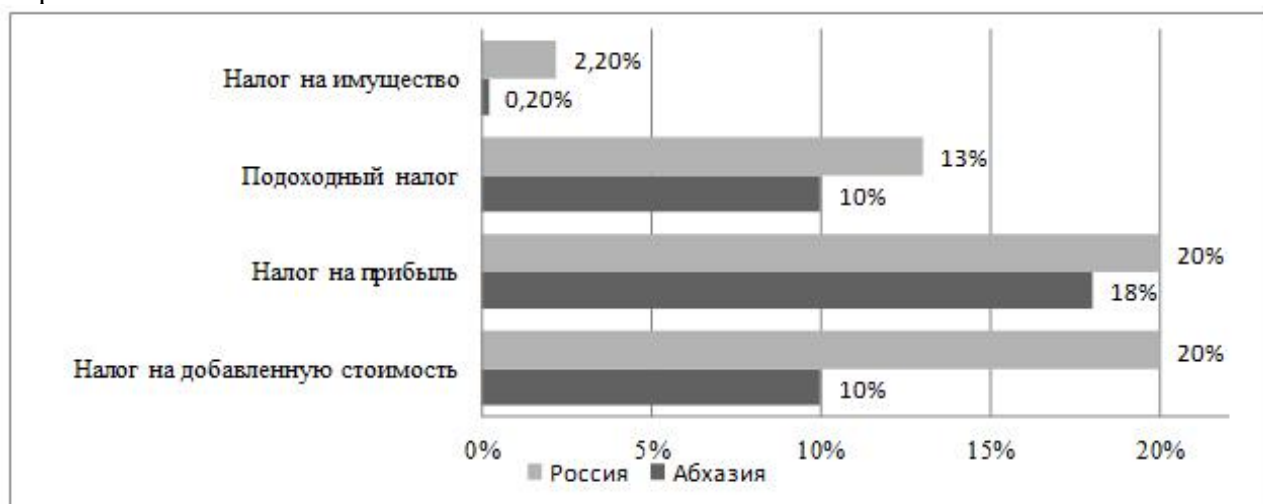


Рис. 4. Разница налоговых отчислений Российской Федерации и Республики Абхазия

Для инвесторов и начинающих предпринимателей в республике предлагаются более привлекательные условия налогообложения, чем в Российской Федерации. Налог на добавленную стоимость в Абхазии ниже в 2 раза. Налог на имущество, подоходный налог и

налог на прибыль также ниже, чем в Российской Федерации. Наряду с этим, для содействия в осуществлении отдельных инвестиционных проектов, их технического и правового сопровождения, специально создано Государственное инвестиционное агентство при Министерстве экономики, которое занимается в том числе и разработкой инвестиционных проектов, а также готовит соответствующие предложения для потенциальных инвесторов, включая российских.

Существенные инвестиции в инновационный потенциал Республики Абхазия вносит Российская Федерация. Инвестиционная программа содействия социально-экономическому развитию Республики Абхазия на 2017-2019 годы позволяет увидеть в каком размере была предоставлена помощь Республике по улучшению отдельных сфер жизни (таблица 1).

Таблица 1

Инвестиционная программа содействия социально-экономическому развитию Республики Абхазия на 2017-2019 годы, млн. руб. [4]

Отрасль экономики	2017	2018	2019
1. Развитие автодорожной сети	308,51	144,32	135,73
2. Энергетика	120,93	45,51	540,60
3. Ремонт и реконструкция многоквартирных домов, благоустройство территории	531,79	249,5	177,61
4. Водоснабжение, водоотведение и канализация	717,97	289,10	281,29
5. Образование	364,60	281,09	285,61
6. Административные здания и сооружения	112,78	11,86	0,00
7. здравоохранение	50,00	60,60	147,90
8. Система обращения с отходами производства и потребления	103,67	0,00	0,00
9. Система земельного кадастра и кадастра недвижимости	57,60	0,32	7,63
10. Организационные мероприятия	73,42	0,00	70,00
11. Государственное софинансирование инвестиционных проектов	53,70	56,46	0,00

Также можно отметить тенденцию к сокращению величины финансового обеспечения ряда сфер со стороны Российской Федерации. Практически в 2 раза сократилось содействие развитию автодорожной сети, ремонту и реконструкции многоквартирных домов, благоустройству территории, а также сферы образования. В инфраструктуру также наблюдается сокращение инвестиций. Полностью прекратилось обеспечение системы обращения с отходами производства и потребления, а также государственное софинансирование инвестиционных проектов. Сокращение инвестиций со стороны Российской Федерации может говорить об увеличении величины расходов, которые берет на себя непосредственно Республика Абхазия.

В Луганской Народной Республике уже принят закон «Об инвестиционной деятельности», который определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности на территории Луганской Народной Республики. Он направлен на привлечение инвестиций в экономику Луганской Народной Республики, обеспечение гарантий прав, законных интересов участников инвестиционной деятельности независимо от форм собственности, а также их равной защиты [5]. Разработана Программа социально-экономического развития на 2020 год, которая ставит главной целью развития на 2020 год повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций.

О развитии экономических процессов в республике уже свидетельствует увеличение объемов капитальных инвестиций. Так, по итогам 2019 года объем освоенных капитальных инвестиций составил более 3,6 млрд руб. по всем отраслям и источникам финансирования, что на 30% выше, чем в 2018 году. Наиболее привлекательными – 99 % от

общего объема – остаются инвестиции в материальные активы, а именно: в машины, оборудование и инвентарь, инженерные сооружения. На их долю в общей сложности приходится порядка 70 % всех освоенных капитальных инвестиций в 2019 году. Эти виды активов обеспечили почти весь прирост капитальных вложений в 2018 году. При этом, если до 2017 года преобладали инвестиции в ремонт и реконструкцию зданий и сооружений предприятий, то с 2018 предприятия инвестируют в развитие собственного производства [6].

Критерии эффективности мероприятий в инвестиционной сфере:

- внедрение новых механизмов государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности;
- увеличение объема освоенных капитальных инвестиций за счет всех источников финансирования на 30%;
- увеличение объемов реализации готовой продукции субъектами, реализующими инвестиционные проекты;
- увеличение арендных платежей за использование государственного недвижимого имущества на 5% [6].

Что касается инновационного потенциала, то со стороны предприятий финансовое обеспечение данного направления в основном направлено на модернизацию устаревшего оборудования с целью снижения себестоимости продукции. Из-за недостатка финансовых ресурсов и недостаточной поддержки со стороны органов власти инновационная активность предприятий низкая. В свою очередь, со стороны государственных органов разрабатываются и внедряются программы по инновациям, касающиеся в большей степени образования как основы достижения инновационных прорывов. Можно определить следующие основные задачи в инновационной сфере:

- 1) повышение доступности дошкольного образования;
- 2) совершенствование нормативного правового и обновление учебно-методического сопровождения образовательного процесса;
- 3) проведение государственных интеграционных мероприятий;
- 4) создание условий для формирования престижности труда педагога;
- 5) предоставление первого рабочего места выпускникам образовательных учреждений;
- 6) повышение социально-экономической эффективности образовательного процесса и системы управления образованием и другие.

Критерии эффективности мероприятий в сфере образования и инноваций на 2019 год обозначены на рис. 5.

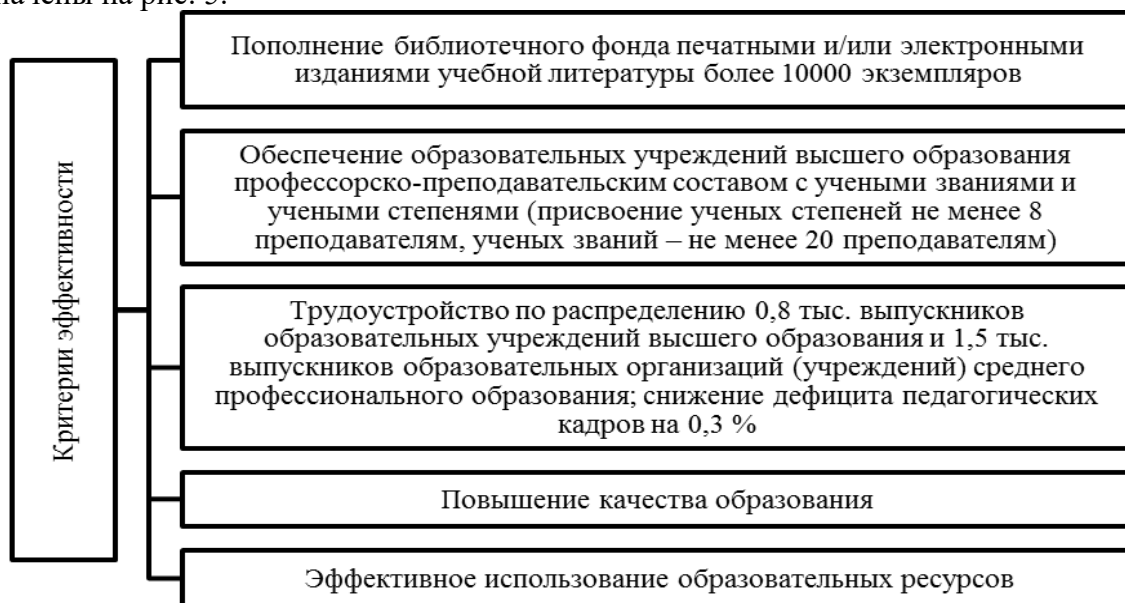


Рис. 5. Критерии эффективности мероприятий в сфере образования и инновационной деятельности [6]

Особое внимание также стоит обратить и на прирост квалифицированной и высокопроизводительной рабочей силы. Если брать за пример Российскую Федерацию, то прирост высокопроизводительных рабочих мест по Российской Федерации значительно увеличился в период с 2017 по 2019 годы (таблица 2).

Таблица 2

Прирост высокопроизводительных рабочих мест по Российской Федерации [7]

Показатели	2015	2016	2017	2018	2019
Тыс. единиц	-1671,9	-799,1	1129,8	2524,3	1094,4
Процентов	-9,1	-4,8	7,1	14,7	5,6

До 2017 года наблюдался длительный период сокращения численности высокопроизводительных рабочих мест и лишь в конце исследуемого периода ситуация пришла в норму. В 2019 году прирост составил 1094,4 тыс. единиц или 5,6%, что меньше, чем в 2018 году. Данная отрицательная тенденция может объясняться тем, что средства были направлены на иные сферы развития инновационного потенциала.

Для удвоения темпов роста в дополнение к увеличению численности рабочей силы как Российской Федерации, так и все непризнанным республикам, требуется реализация реформ, направленных на увеличение входящих миграционных потоков, расширения объема инвестиций и ускорения роста совокупной факторной производительности. Инициативы правительства, предусматривающие увеличение расходов на образование, здравоохранение и инфраструктуру, могут способствовать ускорению потенциального роста.

В Донецкой Народной Республике в отличие от Луганской Народной Республики на данный момент еще не принят закон об инвестиционной деятельности, однако действует Постановление «Об утверждении концепции инвестиционного сотрудничества в Донецкой Народной Республике», в котором не закреплены права инвесторов, а сама процедура рассмотрения обращений потенциальных инвесторов и согласования инвестиционных проектов в рамках инвестиционного сотрудничества в Донецкой Народной Республике занимает длительное время [8]. В октябре 2019 г. в Донецке был проведен инвестиционный форум, который должен стать толчком для разработки новой экономической модели развития самостоятельного Донбасса, располагающего уникальными возможностями для создания технологических цепочек, запасами природных ресурсов, мощным производственным и научно-техническим потенциалом. Республика нуждается в построении ориентированной на экспорт экономики инновационного типа. Возобновление и обеспечение устойчивых темпов экономического роста требует активизации инвестиционного процесса, что возможно через изменение подходов к регулированию и обеспечению условий функционирования экономики республики. На данный момент в соответствии с проектом закона «Об инвестиционной деятельности» при осуществлении инвестиционной и инновационной деятельности субъекты хозяйствования и частные лица могут рассчитывать на определенные привилегии, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Налоговые льготы, предоставляемые инвесторам в Донецкой Народной Республике [9]

Виды налогов	Приоритетные		Льготные
	В форме капитальных вложений (от 40 млн руб.)	В инновационной сфере (от 10 млн руб.)	
1. Налог на прибыль	0%		50% от действующей ставки
2. Ставка ввозной таможенной пошлины	0%		0%
3. Подоходный налог / налог на прибыль в отношении дивидендов	0%		0%

Уже можно отметить, что итогам 2018 года предприятиями Донецкой Народной Республики за счет всех источников финансирования освоено почти на 37% больше капитальных инвестиций, чем за прошлый период. Значительная часть инвестиций была направлена в материальные активы. По сравнению с 2017 годом удельный вес инвестиций в нематериальные активы вырос на 6,3%. Источниками финансирования в основном выступали сами организации – 87%, за счет средств республиканского и местных бюджетов финансировалось 7,7% и 2,2% активов соответственно. Капитальных инвестиций иностранных инвесторов освоено на 1,6% больше, чем в 2017 г. То есть можно говорить об улучшении инвестиционного климата в Республике, причем значительную инвестиционную активность проявляют сами предприятия.

Еще стоит уделить инновационному потенциалу. Анализ современного состояния инновационной деятельности позволяет выделить такие тенденции её развития:

- незначительная инновационная активность предприятий;
- незаинтересованность предприятий в инновационной деятельности;
- увеличение расходов на отдельные инновационные проекты по сравнению с незначительным увеличением количества инновационно активных предприятий.

Основными проблемами инновационной деятельности на данном этапе развития Донецкой Народной Республики являются военный конфликт, который снижает инвестиционно-инновационную привлекательность; этап разработки законодательства, стимулирующего инновационную деятельность; недостаток финансовых ресурсов для осуществления инновационной деятельности. Активизация инновационных процессов будет способствовать обновлению устаревших основных фондов промышленных предприятий, это позволит обеспечить выход новых конкурентоспособных видов товаров как на внутренние, так и внешние рынки, что приведёт к стабилизации экономики [10].

Следует сказать, что эффективное управление инновационной деятельностью во многом зависит от соответствующего уровня организационного, экономического, технологического, информационного и кадрового обеспечения. Однако не менее важными являются выбранные методы для управления инновационной деятельностью. Непризнанным республикам в процессе инновационного развития стоит ориентироваться на Российскую Федерацию, которая достигла значительной доли продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте (рис. 6).

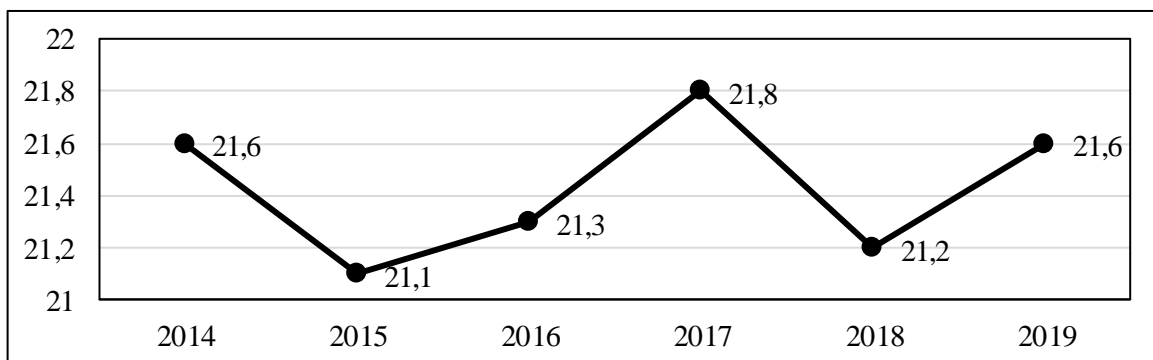


Рис. 6. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте, % [11]

На протяжении с 2014 по 2019 годы данный показатель оставался практически неизменным и в 2019 году составил 21,6%. В денежном выражении это почти 20 трлн руб. Доля технологий и науки в валовом внутреннем продукте практически не выросла по причине введения западных санкций. До 2014 года российские компании активно продвигали свои бренды на мировом рынке. Но со временем многие производители перестали демонстрировать российское происхождение технологи и стали переносить центры прибыли, в связи с чем их доля не учитывается в валовом внутреннем продукте.

Чтобы непризнанным республикам достигнуть уровня высокоразвитых стран, необходимо направить усилия на увеличение доли научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в валовом внутреннем продукте путем создания условий и мер государственной поддержки для развития высоких технологий. Важнейшими механизмами для созданных данных условий являются:

- разработка и реализация основополагающих финансово-экономических и программных документов;
- разработка и реализация важнейших инновационных проектов государственного значения;
- разработка, реализация и периодическая корректировка документов, определяющих уровень научного и научно-технического развития в стране [12].

Также для улучшения инвестиционно-инновационного потенциала республик целесообразно осуществление следующих мероприятий:

- 1) разработать стратегию социально-экономического развития на среднесрочную перспективу, включая стратегию развития отраслей;
- 2) провести мониторинг государственных расходов и разработать предложения и рекомендации по их оптимизации;
- 3) разработать систему мер, направленных на повышение эффективности государственного регулирования хозяйственной деятельности, минимизации административных барьеров и бюрократических процедур;
- 4) разработать систему эффективных налоговых преференций для инвесторов, предоставить дополнительные налоговые льготы для стимулирования деятельности в зонах с низким уровнем деловой активности;
- 5) предоставить дополнительные налоговые льготы инвесторам, осуществляющим долгосрочные инвестиции, а также банкам и иным финансовым учреждениям;
- 6) создать необходимую нормативно-правовую базу для полноценного внедрения государственно-частного партнерства;
- 7) исследовать вопрос целесообразности и возможности создания инвестиционного банка в качестве источника венчурных инвестиций для крупных проектов, поддерживаемых государством;
- 8) разработать и организовать систему подготовки высококвалифицированных кадров для успешной реализации инвестиционно-инновационных проектов.

Реализация перечисленных мероприятий позволит повысить уровень инвестиционной привлекательности республик, что положительно скажется на экономической безопасности республики [13].

Заключение. Начавшийся подъем в промышленности непризнанных республик настоятельно требует разработки долгосрочной, поддерживаемой правительством стратегии, направленной на привлечение производственных технологий, управленческого менеджмента и финансовых вливаний. В процессе достижения данных задач целесообразно ориентироваться на Российскую Федерацию, которая уже достигла немалых результатов в улучшении инвестиционно-инновационного климата и оказывает значительную поддержку непризнанным республикам. Важнейшим направлением для улучшения инвестиционно-инновационной климата является финансовая поддержка инвестиционно-инновационного развития предприятий, которое осуществляется через предоставление субсидий, грантов, кредитов, займов, гарантий, взносов в уставный капитал, что в итоге положительно сказывается на развитии экономики всей исследуемой территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мазур А.В. Проблемы и перспективы развития непризнанных государств в современном мире / А. В. Мазур. // Молодой ученый. – 2019. – № 49 (287). – С. 355-356.
2. Торгово-промышленная палата Приднестровья [Электронный ресурс]: офиц. сайт. –

- Режим доступа: <https://tiraspol.ru/news/2019-god-v-czifrah/> (дата обращения 04.12.2020 г.)
3. Анализ и прогнозирование отраслей и рынков [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://3dpro.info/panel/ca98ea29-dac2-4b6a-b6c4-b239a2416ce5> (дата обращения 06.11.2020 г.)
 4. Министерство экономики Республики Абхазия [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://minesopom-ga.org/upload/iblock/48a/48a23d0c97d81daeaa9fe4f30c578d4c.pdf> (дата обращения 25.11.2020 г.)
 5. Луганская Народная Республика. Закон «Об инвестиционной деятельности» [принят 7 марта 2017 года]. – [в ред. закона от 09.06.2017 № 167-III].
 6. Постановление Правительства Луганской Народной Республики от 28.12.2019 г. N 844/19 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Луганской Народной Республики на 2020 год» [Электронный ресурс] / <https://sovminlnr.ru/docs/2019/12/26/12.pdf> (дата обращения 03.12.2020)
 7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <https://showdata.gks.ru/report/280005/> (дата обращения 11.11.2020 г.)
 8. Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 02.12.2015 г. N 23-3 «Об утверждении концепции инвестиционного сотрудничества в Донецкой Народной Республике» [Электронный ресурс] / <https://gisnra-dnr.ru/nra/0003-23-3-2015-12-02/> (дата обращения 09.12.2020)
 9. Министерство экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/images/phocadownloadpap/news/invest-pasport.pdf> (дата обращения 11.11.2020 г.)
 10. Нестерова А.В. Проблемы и перспективы развития инновационных процессов в Донецкой Народной Республике / А.В. Нестерова // Менеджер. Вестник Донецкого государственного университета управления. – 2016. – 1. – С. 163-167.
 11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: https://www.gks.ru/storage/mediabank/mac3_okved2.xlsx (дата обращения 11.02.2020 г.)
 12. Проскурнин С.Д. Роль высокотехнологичной продукции в экономическом развитии России // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 9-2. – С. 404-410. – Режим доступа: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40758> (дата обращения: 17.02.2020).
 13. Радионов А.П. Улучшение инвестиционного климата Приднестровья как фактор повышения экономической безопасности государства / А.П. Радионов // Экономическая безопасность государства как один из важнейших факторов стратегического развития экономики Приднестровской Молдавской Республики. Материалы Международной научно-практической конференции (г. Тирасполь, 11 мая 2017 г.) / Отв. ред. Н.Н. Смоленский, И.В. Толмачева. – Тирасполь: Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко, 2017. – С. 85-91.

УДК 330.322.1

Н. П. Карлова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
С. А. Андрух, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблемам совершенствования системы методов финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия. В статье сформулированы принципы обоснования методов финансирования инвестиционной деятельности предприятия. Обоснованы критерии выбора источников финансирования инвестиционной деятельности для достижения цели получения максимальной прибыли.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, источники финансирования инвестиций, собственный капитал, заемный капитал.

Рис. 6, табл. 3, лит. 13.

N. P. Karlova, S. A. Andrukh

IMPROVED METHODS OF FINANCIAL PROVISION OF INVESTMENT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article is devoted to the problems of improving the system of methods of financial support of investment activity of the enterprise. In the article the principles of substantiation of the method of financing the investment activity of the enterprise are formulated. The criteria for choosing sources of financing for investment activities to achieve the goal of obtaining maximum profit are justified.

Keywords: investments, investment activity, sources of investment financing, equity, debt capital.

Введение. В условиях рыночной экономики субъекты хозяйствования сталкиваются с проблемой обеспечения расширенного воспроизводства финансовыми ресурсами и их эффективного использования. Большое значение при этом имеет выбор метода финансового обеспечения и формирование оптимальной структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия, так как их соотношение оказывает влияние на дальнейшую деятельность корпорации, а именно:

- при нарушении оптимальной структуры инвестируемого капитала предприятию требуется устанавливать более жесткие требования к отбору инвестиционных проектов, так как не все привлекательные инвестиционные проекты будут соответствовать критериям доходности инвестируемых средств;
- предприятие не сможет реагировать на изменение конъюнктуры рынка и оставаться конкурентоспособным в случае, если возникнут какие-либо ограничения инвестиционных возможностей;
- при превышении заемного капитала над собственным изменяется отношение к предприятию заинтересованных лиц, которые могут отдать предпочтение к поиску других вариантов сотрудничества, а это грозит разрывом партнерских связей и падением объемов продаж, а, следовательно, и ухудшением финансовой устойчивости предприятия.

Вопросы формирования механизма финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятий рассматривали в своих работах такие ученые, как: А.Н. Митрофанова, А. В. Ванеев, Н. А. Колтырев, И. Е. Лебедев, М.В. Чараева, Е.Н. Карпова,

Е.В. Горюнова, Д.Э. Басалаев, Л.Л. Игонина, Е.Л. Опрышко, С.А. Орехов и другие. Вместе с тем, проблема обоснования системы методов финансового обеспечения инвестиционной деятельности, адаптированной к современным условиям функционирования предприятий, во многом остается еще недостаточно разработанной. Недостаточное освещение в экономической литературе получила проблема оптимизации источников финансового обеспечения инвестиционной деятельности на предприятиях, учитывающая специфику их деятельности.

Результаты фундаментальных исследований ученых свидетельствуют о том, что процессы экономического роста обусловлены объемами и темпами роста инвестиций, их структурой и качественными характеристиками.

Цель исследования состоит в теоретическом обосновании и разработке рекомендаций по формированию рациональной структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий на основе увязки модели оптимизации собственных и заемных источников финансового обеспечения инвестиционной деятельности с основными инструментами механизма оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия.

Основная часть. Инвестиции представляют собой вложения капитала для дальнейшего получения прибыли или достижения социального эффекта. Инвестиционная деятельность предприятий является важным фактором экономического развития. Предприятия наращивают свой основной капитал, повышают качество производимой продукции, диверсифицируют её, инвестируя в различные виды активов.

Законом Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» определены объекты и субъекты инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, источники финансирования инвестиций, а также формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности [1]. Согласно данному Закону, выделяются собственные и привлеченные источники финансирования. В экономической литературе многие авторы выделяют три группы источников финансирования инвестиций: собственные; заемные; привлеченные [2; 4; 6].

Финансирование проектов за счет собственных источников обеспечивается за счет чистой прибыли предприятия, амортизационных отчислений, продажи избыточных активов и других. Выбор метода финансового обеспечения инвестиционной деятельности зависит, прежде всего, от возможностей привлечения инвестиционных ресурсов за счет определенных источников.

Использование собственных источников финансирования инвестиций позволяет снизить риск неплатежеспособности предприятия, при этом привлечение собственных ресурсов – самый простой и быстрый способ мобилизации ресурсов. Однако нельзя полагаться только на собственные источники, так как данные ресурсы ограничены, и это не позволит обеспечить рост рентабельности собственного капитала, ведь при увеличении долговой нагрузки, увеличивается ожидаемый поток прибыли на акцию.

К привлеченным источникам относят государственное финансирование, доход от эмиссии ценных бумаг, паевые взносы, гранты.

Государственное финансирование инвестиционной деятельности, как правило, осуществляется путем разработки и реализации государственных целевых программ поддержки предпринимательства. Для предприятий государственной формы собственности данный источник является практически единственным.

Привлечение капитала с помощью эмиссии акций широко используется как отечественными компаниями, так и иностранными. При этом у предприятий нет необходимости в постоянных выплатах из прибыли.

Важным источником инвестиций является использование заёмных ресурсов. В современной экономике предприятия функционируют в условиях ограниченных ресурсов и

поэтому они вынуждены прибегать к кредитным средствам. В основном используются кредиты банков. Для реализации долгосрочных инвестиционных проектов источником может быть выпуск облигаций.

В общем виде механизм финансирования использования и воспроизводства основных фондов на предприятии – это совокупность форм и методов использования предприятием инвестиций и иных затрат для реализации задач, связанных с функционированием и обновлением основных фондов. Этот механизм предполагает создание организационных предпосылок для распределения и эффективного использования инвестиционных ресурсов предприятия.

Необходимо уделить внимание тому, что для предприятий малого и среднего бизнеса крайне ограничены возможности привлечения внешнего финансирования. Поэтому такие компании склонны к использованию собственных источников.

Среди заемных источников финансирования большое значение имеют и средства от размещения облигаций на финансовом рынке. Корпоративные облигации – это облигации, выпущенные хозяйствующим субъектом и прошедшие регистрацию в Федеральной службе по финансовым рынкам [2].

Преимуществом такого источника является то, что проценты по долгу не зависят от прибыли эмитента, поэтому в случае роста прибыли эмитенту не приходится делить ее с владельцем облигации, и напротив, при более низкой прибыли (либо ее отсутствии) владелец облигации также претендует на выплату процентов по долгу в полном объеме [3].

Одним из важнейших методов финансового обеспечения инвестиционной деятельности корпорации является самофинансирование. Самофинансирование представляет собой способ хозяйственной и инвестиционной деятельности, при котором предприятие может обеспечить финансирование расширенного воспроизводства за счет собственных источников, прежде всего – нераспределенной прибыли и амортизации [6].

Следует отметить, что использование самофинансирования инвестиций и обновления основных фондов возможно для давно существующих и успешных предприятий, устойчиво генерирующих прибыль по результатам своей основной деятельности. Для новых предприятий, созданных специально для реализации инвестиционных проектов, это невозможно в силу отсутствия прибыли и накопленных амортизационных отчислений. Среди всех методов финансирования инвестиционной деятельности, метод самофинансирования наиболее надежный. Его недостаток заключается в том, что он может служить лишь для реализации не крупных инвестиционных проектов, т.е. инвестиционные ресурсы источников этого метода лимитированы.

Достижение максимальной рыночной стоимости предприятия выступает одним из главных критериев в вопросе оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия. Максимальная инвестиционная стоимость достигается с учетом принятых рисков и заданной доходности, определяемой величиной средневзвешенной стоимости всех используемых источников финансирования. Минимизация средневзвешенной стоимости источников инвестируемых средств не является критерием оптимальной структуры источников инвестиций. Исходя из положений теории структуры капитала, при данном подходе инвестируемые средства предприятия должны состоять только лишь из заемного капитала, стоимость которого всегда меньше акционерного капитала, однако это свидетельствует об утрате финансовой устойчивости и угрозе банкротства компании.

Основные подходы к оптимизации структуры источников финансирования инвестиций опираются на анализ соотношения собственных и заемных средств предприятия, в том числе и их компонентов.

Главным параметром финансовой устойчивости предприятия выступает сопоставление собственного и заемного капитала. Анализ структуры капитала компании основывается на данных финансовой отчетности.

Проблема оптимизации структуры капитала сводится к поддержанию такого соотношения собственного и заемного капиталов компании, при котором обеспечивается достижение индикативных значений финансовых коэффициентов (прибыли на одну акцию, финансового левериджа, рентабельности собственного капитала и т.д.). Кроме расчета финансовых коэффициентов используется прием определения точек равновесия, с помощью которого производят сопоставление альтернативных вариантов финансирования [4].

При обосновании системы методов финансирования инвестиционной деятельности предприятия необходимо учитывать утверждение о том, что необходимым условием реализации инвестиционных проектов является максимизация рыночной стоимости корпорации, она достигается с учетом допустимых рисков и требуемой доходности, заданной средневзвешенной стоимости всех используемых источников. Средневзвешенная стоимость всех используемых источников финансирования инвестиций должна быть минимальной, поскольку увеличение инвестиционной стоимости обуславливается тем, насколько доходы предприятия превышают его расходы по привлечению инвестируемых средств. Часть заемных источников не должна превышать долю собственных источников.

Для инвестора привлекательность предприятия определяется его инвестиционной стоимостью, которая определяется перспективой доходности, при этом учитываются неопределенность и риск. Размер инвестиционной стоимости связан с суммой дисконтированных потоков свободных денежных средств, которые инвестор предполагает получить в будущем. Исходя из этого, можно сделать вывод, что базовым методом оценки инвестиционной стоимости предприятия служит метод дисконтированных денежных потоков.

Выбор метода финансирования инвестиционной деятельности предприятия опирается на принципы, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Принципы обоснования метода финансирования инвестиционной деятельности предприятия

Реализация данных принципов направлена на оптимизацию структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия исходя из критерия «доходность – риск – ликвидность».

В случае, если собственники компании намерены наращивать свой потенциал более высокими темпами, этого можно достичь методом изменения дивидендной политики (уменьшения выплачиваемых дивидендов), изменения финансовой политики (повышения доли привлеченного капитала в общей сумме авансированного капитала), повышения оборачиваемости активов предприятия (роста количества оборотов одного рубля активов за период, например, за счет интенсификации производственной деятельности), увеличения рентабельности продукции благодаря сокращению издержек производства и обращения.

Основными инструментами механизма оптимизации структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия являются: методы привлечения источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия (самофинансирование, страховые возмещения убытков, нанесенных имуществу, реинвестирование средств; кредитное, лизинговое, арендное финансирование; акционирование, субсидирование, финансирование на счет централизованных средств государства), а также модель оптимизации собственных и заемных источников финансового обеспечения инвестиционной деятельности.

Наиболее часто используемые на практике методы финансового обеспечения инвестиционной деятельности представлены на рис.2.

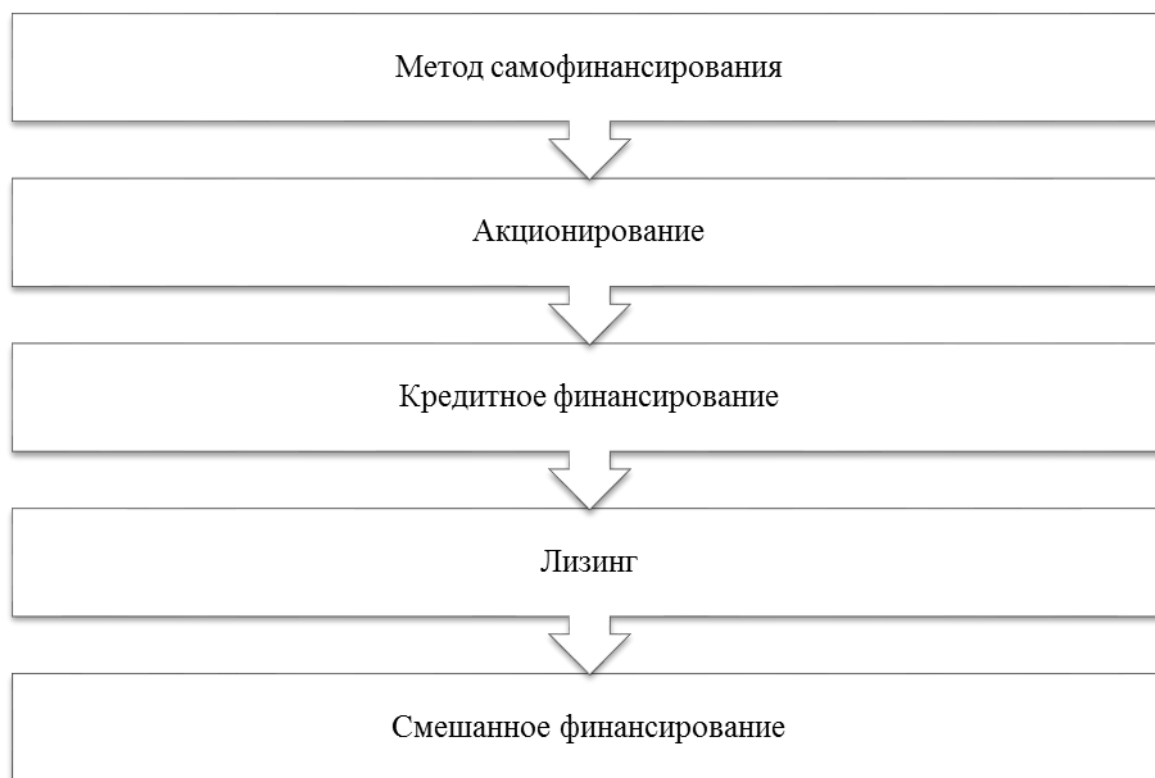


Рис. 2. Методы финансового обеспечения инвестиционной деятельности

Акционерное финансирование является альтернативой банковскому кредитному финансированию. Необходимость привлечения капитала отечественных и иностранных инвесторов в форме акционерного финансирования устанавливает определенные правила и ограничения на вывоз капитала из страны и лицензионный порядок на совершение операций, связанных с движением капитала.

Кредитное финансирование применяется, в основном, при инвестировании в быстро реализуемые и высокоэффективные проекты.

Финансовый лизинг является разновидностью кредита и используется по той же причине, что и кредитное финансирование. В отечественных условиях его распространяют только на движимое имущество.

Лизинг как один из способов обеспечения эффективной инвестиционной деятельности, понимается как вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей [6].

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество (долгосрочная аренда машин, транспортных средств, сооружений производственного характера и пр.)

Лизинговые компании – это коммерческие организации, созданные в форме акционерного общества или других организационно-правовых формах, которые выполняют функции лизингодателей и имеют лицензию на предоставление услуг финансового лизинга. Финансирование покупки лизинговой собственности осуществляется лизинговыми компаниями за счет собственных или заемных средств.

Смешанное финансирование базируется на различных сочетаниях вышеуказанных методов и может использоваться для всех форм инвестирования.

Для того, чтобы обосновать целесообразность применения каждого метода в конкретных условиях, необходимо оценить среду деятельности конкретного предприятия. Для самофинансирования это методы расчета амортизации, в том числе методы ускоренной амортизации; для кредитного финансирования – методы оценки верхнего предела цены кредита; для смешанного финансирования – методы оптимизации источников финансирования [7].

Используемые в конкретной ситуации методы должны обеспечивать устойчивость финансирования согласно плану реализации инвестиционного проекта в течение всех его фаз, минимизацию инвестиционных издержек, финансовую устойчивость инвестиционного проекта и предприятия в целом.

Наиболее распространенным методом финансирования инвестиционной деятельности предприятия во время становления и развития фондового и финансового рынков выступает смешанный метод финансирования. Предприятия, как правило, используют комплексный подход к выбору источников финансирования инвестиционной деятельности. При определении оптимальной структуры источников финансирования должен быть проведен детальный анализ, относительно соотношения возможного объема привлечения внутренних источников финансирования инвестиционной деятельности, а также возможного объема привлечения дополнительных средств, связанного с удорожанием капитальных затрат.

Нарушение оптимального соотношения между собственными и привлеченными источниками финансирования инвестиционной деятельности может привести к ухудшению финансового состояния предприятия.

Структура источников финансирования инвестиционной деятельности предприятия зависит от ряда факторов, основными из которых являются: налогообложение доходов предприятия; темпы роста объема реализации товарной продукции и их стабильность; структура активов предприятия; состояние рынка капитала; процентная политика коммерческих банков; наличие стратегических целевых финансовых решений предприятия и другие.

Наиболее существенное влияние на эффективность капитальных вложений оказывают группы факторов, определяющих структуру и длительность воспроизводственных процессов, эффективность используемых экономических методов управления ими со стороны соответствующих субъектов хозяйствования.

Заключение. Высокий уровень эффективности производственных инвестиций в значительной мере определяется прогрессивностью технологической и воспроизводственной структуры, что обуславливает необходимость тщательного экономического обоснования доли капитальных затрат на приобретение производственно-технологического оборудования для каждого проекта (варианта) инвестирования действующего или строящегося предприятия.

Выбор концепции структуры капитала связан с обоснованием ее взаимосвязи с рыночной стоимостью предприятия. Поэтому процесс анализа и оптимизации структуры капитала должен быть направлен не только на установление критических значений структуры капитала, но и такого соотношения собственных и заемных средств, которое позволяет обеспечить достижение критерия ее оптимизации. Поиск области оптимальных значений структуры капитала конкретного предприятия, с точки зрения финансово-инвестиционного подхода, отражающего задачи роста стоимости компании, должен быть нацелен на выявление такого соотношения заемного и собственного капитала, которое ведет к максимизации стоимости предприятия [7].

Каждый из методов финансирования по-разному влияет на результаты от реализации проектов. Эффективным является использование нескольких методов одновременно, поиск их оптимального сочетания, при условии адекватной оценки соответствующих каждому источнику преимуществ и недостатков, а также возможностей применения в соответствии с отраслевой принадлежностью и спецификой каждой конкретной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация: Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/
2. Митрофанова А.Н. Источники финансирования инвестиционной деятельности предприятия / А.Н. Митрофанова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2017. – №13. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiya>
3. Ванеев А.В. Предложения по стимулированию инвестиционной деятельности российских предприятий / А. В. Ванеев, Н. А. Колтырев, И. Е. Лебедев // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – №4-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predlozheniya-po-stimulirovaniyu-investitsionnoy-deyatelnosti-rossiyskih-predpriyatiy>
4. Финансовое обеспечение реальных инвестиций в условиях модернизации российских организаций: моногр. / М.В. Чараева, Е.Н. Карпова, Е.В. Горюнова. – Ростов н/Д: издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 456 с.
5. Басалаев Д.Э. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности предприятия / Д.Э. Басалаев // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2018. – №4-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-planirovanie-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiya>
6. Игонина Л.Л., Опрышко Е.Л. Оптимизация структуры источников финансирования инвестиционной деятельности компаний: принципы, подходы, модель / Л.Л. Игонина, Е.Л. Опрышко // Финансы и кредит. – 2014. – №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-struktury-istochnikov-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti-kompaniy-printsipy-podhody-model>
7. Орехов С.А. Формы и методы финансирования инвестиционных проектов / С.А. Орехов // Статистика и экономика. – 2012. – №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formy-i-metody-finansirovaniya-investitsionnyh-proektov>

УДК 336.14-048.42(470+571)

Е. И. Карпова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
К. А. Бодня, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье определены и классифицированы теоретические и концептуальные аспекты совершенствования организации бюджетной системы Российской Федерации. На основании данных Министерства финансов Российской Федерации проведен анализ основных структурных элементов бюджетной системы, выявлены проблемы, сформулированы и разработаны мероприятия по развитию организации бюджетной системы на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетное устройство, принципы организации, доходы бюджета, расходы бюджета, сбалансированность бюджета, государственный долг.

Рис. 3, табл. 1, лит. 14

Е. I. Karпова, K. A. Bodnia

ORGANIZATION OF THE BUDGET SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article defines and classifies theoretical and conceptual aspects of improving the organization of the budget system of the Russian Federation. Based on data from the Ministry of Finance of the Russian Federation, the main structural elements of the budget system were analyzed, problems were identified, and measures were formulated and developed to develop the organization of the budget system in the near future.

Keywords: budget, budget system, budget structure, principles of organization, budget, budget revenues, budget expenditures, budget balance, public debt.

Введение. В формировании и развитии экономической структуры общества определяющую роль играет государственное регулирование, проводимое в рамках экономической политики осуществляемой властью. Одним из наиболее важных механизмов, посредством, которого происходит государственное экономическое и социальное регулирование, является финансовая система общества, главное звено которой – бюджетная система. Бюджетная система – один из основных институтов государства, отражающий основы его социального, экономического и политического устройства и влияющий прямо или косвенно на все сферы жизнедеятельности общества. Долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетной системы выступает одной из важнейших предпосылок сохранения макроэкономической стабильности, что способствует формированию базовых условий для экономического роста, инвестиционного развития и расширения спектра конкурентоспособности российской финансово-экономической системы. Интерес к процессу формирования бюджетных доходов, прозрачности, обоснованности и эффективности их расходования обусловлен тем обстоятельством, что значительная доля национального дохода государства перераспределяется через бюджетную систему. Именно этим определяется важность и актуальность совершенствования организации бюджетной системы для функционирования российской экономики.

Весомый вклад в исследование теоретических вопросов бюджетной системы внесли известные российские и зарубежные ученые и практики: И.М. Александров, М.В. Романовский, Т.В. Брайчева, Н.И. Брагин, Ц. Хорст и другие [1-5]. Несмотря на

исследованность проблем, многие вопросы продолжают оставаться дискуссионными и недостаточно проработанными.

Целью статьи является исследование теоретических аспектов совершенствования организации бюджетной системы Российской Федерации, разработка предложений по развитию современной бюджетной системы России.

Основная часть. Понятие «бюджетная система» в процессе развития теории бюджетных отношений имело различные трактовки. На современном этапе, бюджетная система рассматривается с двух основных подходов, которые позволяют выделить ее структурные элементы, ключевые признаки и характеристики.

Узкий подход или традиционный, при котором бюджетная система – совокупность бюджетов различных уровней. Такая интерпретация закреплена в Бюджетном кодексе Российской Федерации – правовой основе бюджетной системы России. Согласно статье 6, бюджетная система представляет собой основанную на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемую законодательством Российской Федерации категорию, которую составляют федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, местные бюджеты и бюджеты государственных внебюджетных фондов [6]. Элементами бюджетной системы выступают бюджеты соответствующих публично-правовых образований и государственных внебюджетных фондов, разграниченные согласно своей внутренней структуре, которая, в свою очередь, состоит из доходов и расходов, а также конкретных источников их финансирования. Каждый из бюджетов предназначен для финансового обеспечения задач и функций, отнесенных к ведению этого уровня управления. Федеральный бюджет является ведущим звеном в бюджетной системе, формируемый, как централизованный финансовый фонд, с целью выполнения государством обязанностей и обеспечения общегосударственных мероприятий. Свод бюджетов в разрезе территориального устройства (консолидированный бюджет России – консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации – консолидированный бюджет муниципального района), позволяет планировать и прогнозировать развитие и использование публичных финансов применительно к отдельным регионам и России в целом.

При широком подходе, бюджетная система выражается структурой Бюджетного кодекса Российской Федерации. Составляющие ее элементы представлены во второй части под названием «Бюджетная система Российской Федерации», а именно:

- бюджетное устройство Российской Федерации – структура бюджетов различных уровней, классификация, порядок их построения, основы организационного и правового регулирования и т.д.;
- доходы бюджетов – структура, регулирование, организация поступления, порядок формирования и распределения;
- расходы бюджетов – основные положения о расходах, специфика расходных обязательств;
- сбалансированность бюджетов – дефицит бюджета и источники его финансирования, внутренний и внешний государственный долг, межбюджетные трансферты и т.д.

В современной финансовой науке представлены различные подходы российских авторов к интерпретации понятия «бюджетная система». Так, по определениям: Т. В. Брайчевой оно трактуется как «основанная на экономических отношениях и юридических нормах совокупность всех видов бюджетов, функционирующих на территории страны» [3], Н. И. Брагина «бюджетная система – это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве, регулируемая законодательством совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов» [4], В. В. Дюбина «бюджетная система является составной частью финансовой системы государства и представляет собой основанную на законодательстве совокупность взаимосвязанных бюджетов различных уровней» [7],

И. М. Александрова «бюджетная система Российской Федерации – совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и регулируемая нормами права» [1].

Анализируя, вышеприведенные определения авторов, можно сделать вывод, что бюджетная система – понятие емкое и содержательное по своей структуре. Мы считаем, что бюджетная система, как главное звено финансовой системы страны, представляет собой совокупность взаимосвязанных бюджетов различных уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов, основанная на государственном устройстве, принципах бюджетного формирования и регулируемая законодательством.

Огромное значение в формировании бюджетной системы, способной решать тактические и стратегические вопросы развития, принадлежит научно обоснованной системе принципов ее создания. Действующий перечень принципов бюджетной системы Российской Федерации закреплен в статьях 28-38 Бюджетного кодекса Российской Федерации:

- принцип единства бюджетной системы;
- принцип разграничения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы;
- принцип самостоятельности бюджетов;
- принцип равенства бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований;
- принцип полноты отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов;
- принцип сбалансированности бюджета;
- принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств;
- принцип общего (совокупного) покрытия расходов бюджетов;
- принцип прозрачности (открытости);
- принцип достоверности бюджета;
- принцип адресности и целевого характера бюджетных средств;
- принцип подведомственности расходов бюджетов;
- принцип единства кассы.

Эти принципы определяют построение бюджетов всех уровней и характеризуют бюджетную систему России в целом, также в них сконцентрировано содержание законодательства о бюджетной системе России, важнейшие основы бюджетно-правового регулирования.

На протяжении 2014-2019 годов бюджетная система России прошла эволюцию. Со второй половины 2014 года российская экономика столкнулась с резкими изменениями внешних условий – падением структурного уровня цен на нефть, спровоцировавшими девальвацию рубля, введением финансовых санкций. Резкое изменение внешнеэкономической и политической конъюнктуры в 2014 году и сохранявшаяся в течение двух лет ее повышенная подвижность предопределили временный переход к однолетнему бюджетному планированию и смещение фокуса экономической политики скорейшей адаптации к новой внешнеэкономической реальности при минимизации потерь экономики. С преодолением ко второму полугодю 2016 года последствий мощнейшего внешнего шока государственная экономическая политика (и бюджетная политика как ее неотъемлемая составляющая) ориентировалась на главную цель – обеспечение устойчивых темпов развития страны. Возвращение в 2017 году к трехлетнему бюджетному планированию способствовало снижению уровня неопределенности относительно основных приоритетов, механизмов и принципов реализации бюджетной политики. Преодолев последствия кризиса, состояние бюджетной системы России на современном этапе свидетельствует, что она адаптировалась к новым условиям.

Приведенные основные показатели консолидированного бюджета Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов за период 2014-2019 гг. (рис.1) подтверждают, что, несмотря, на сложность экономической и геополитической ситуации, сложившейся в анализируемый период, правительством страны приложено немало усилий, направленных на сокращение дефицита к 2017 году и достижения профицита на протяжении 2018-2019 гг. [8].

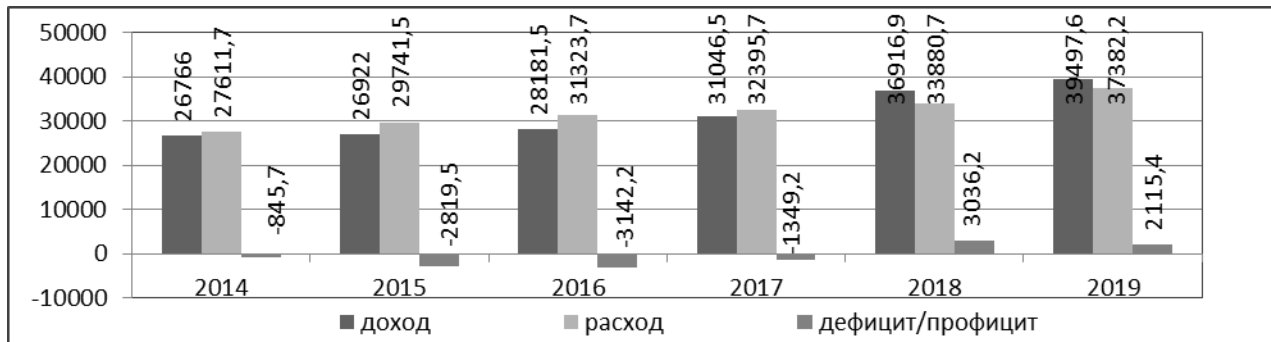


Рис. 1. Консолидированный бюджет Российской Федерации и государственных внебюджетных фондов за 2014-2019 гг., млрд. руб.

Анализ основных параметров бюджетной системы Российской Федерации за период 2014-2016 гг. характеризуется тенденцией снижения уровня доходов ВВП на 4,7%, расходов – на 2,2% ВВП, что отразилось на увеличении дефицита с -1,2% до -3,7% ВВП. Начиная с 2017 по 2019 гг., отмечены тенденции роста доходов на 2,2% ВВП и снижения расходов на 1,2% ВВП. Этот период был направлен на выход на параметры сбалансированного развития экономики – сбалансированности доходов и расходов, как важного фактора экономической стабильности страны. И как результат дефицит бюджета за 2017 г. достиг значения – -1,5% ВВП, а за 2018 г. профицит составил 2,9% ВВП, за 2019 г. – 1,9% ВВП. В структуре формирования консолидированных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации значительный удельный вес в общих доходах составляют доходы федеральных бюджетов – 48%-54%, доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составляют 33%-35%, доходы бюджетов государственных внебюджетных фондов – 12% -17% (табл. 1) [8, 9].

Таблица 1

Основные параметры бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, млрд. руб. и % ВВП

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4	5	6	7
Доходы, всего	26766,1	26922,0	28181,5	31046,7	36916,9	39497,6
% ВВП	37,5	33,3	32,8	33,7	35,6	35,9
Федеральный бюджет	14496,9	13659,2	13460	15088,9	19454,7	20188,8
% ВВП	20,3	16,9	15,7	16,4	18,8	18,3
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	8905,7	9308,2	9923,8	10758,1	12392,4	13572,3
% ВВП	12,5	11,5	11,6	11,7	12,0	12,3
Бюджеты государственных внебюджетных фондов	7979,4	9241,5	8999,3	10689,1	10496,9	11675,6
% ВВП	11,2	11,4	10,5	11,6	10,1	10,6
Расходы, всего	27611,7	29741,5	31323,7	32395,7	33880,7	37382,2
% ВВП	38,7	36,8	36,5	35,2	32,7	34,0
Федеральный бюджет	14831,6	15620,3	16416,4	16420,3	16709,3	18214,5
% ВВП	20,8	19,3	19,1	17,8	16,1	16,6

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	9353,3	9479,8	9936,4	10810,1	11882,2	13567,6
% ВВП	13,1	11,7	11,6	11,7	11,5	12,3
Бюджеты государственных внебюджетных фондов	8005	9921,2	10084,7	10645,3	10715,5	11552,0
% ВВП	11,2	12,3	11,7	11,6	10,3	10,5
Дефицит (-) / профицит (+)	-845,7	-2819,5	-3142,2	-1349,0	3036,2	2115,3
% ВВП	-1,2	-3,5	-3,7	-1,5	2,9	1,9

Основными статьями расходов в 2014-2019 гг. являлись: социальная политика, национальная экономика, национальная оборона, образование, здравоохранение, национальная безопасность, общегосударственные вопросы (рис. 2) [8].

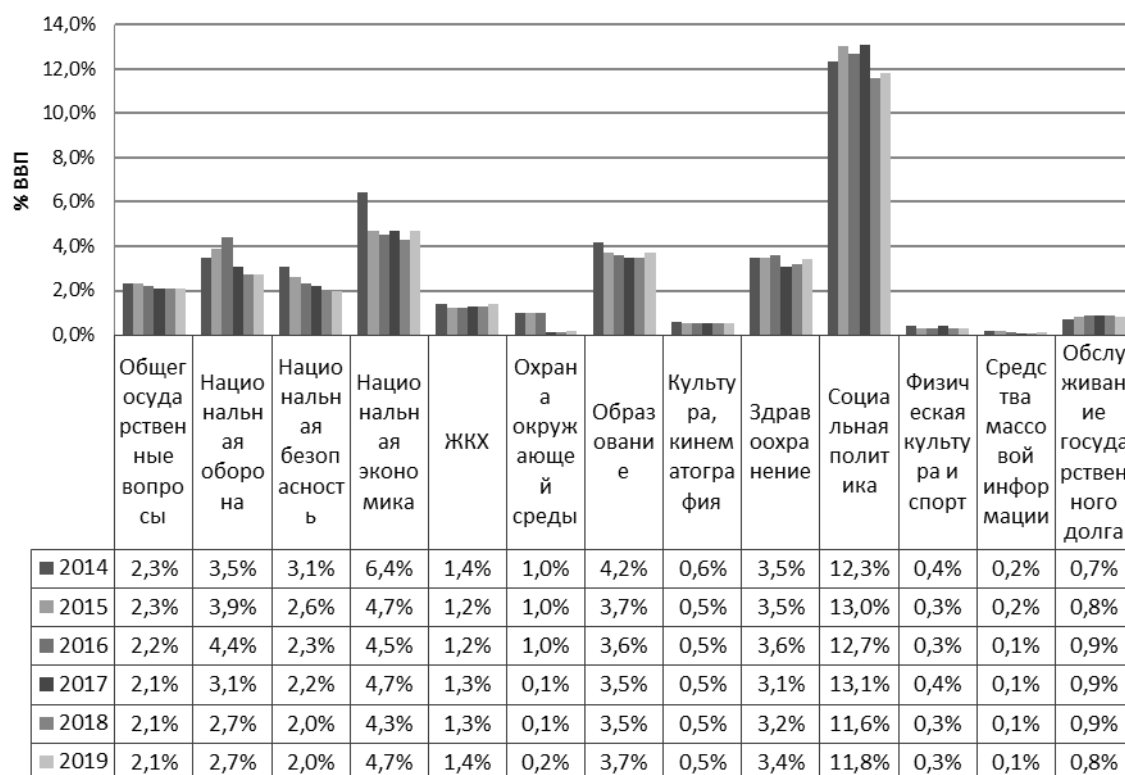


Рис.2. Расходы консолидированного бюджета РФ и государственных внебюджетных фондов за 2014-2019 гг.,%ВВП

С целью выполнения государственных обязательств и покрытия дефицита бюджета Россия, как и многие страны мира, прибегает к займам, перетекающим в государственный долг. На рисунке 3 представлена динамика внешнего и внутреннего долга страны за период 2014-2019 гг. [8].

По состоянию на 01.01.2020г. объем внутреннего долга Российской Федерации является наибольшим долгом с 2014 по 2019 г., его значение на 995,5 млрд. руб. превышает показатель 2018 года и на 2930,7 млрд. руб. превышает значение 2014 года. Причиной такого роста является необходимость расширения финансирования национальных проектов за счет государственных займов. По внешнему долгу при том, что в 2016 году произошло резкое снижение его объема, но за последние два года имеет место динамика увеличения объема внешнего долга в 1,5 раза к 2016 году, что говорит о зависимости экономики от внешних займов, что является неблагоприятным явлением для экономики страны.

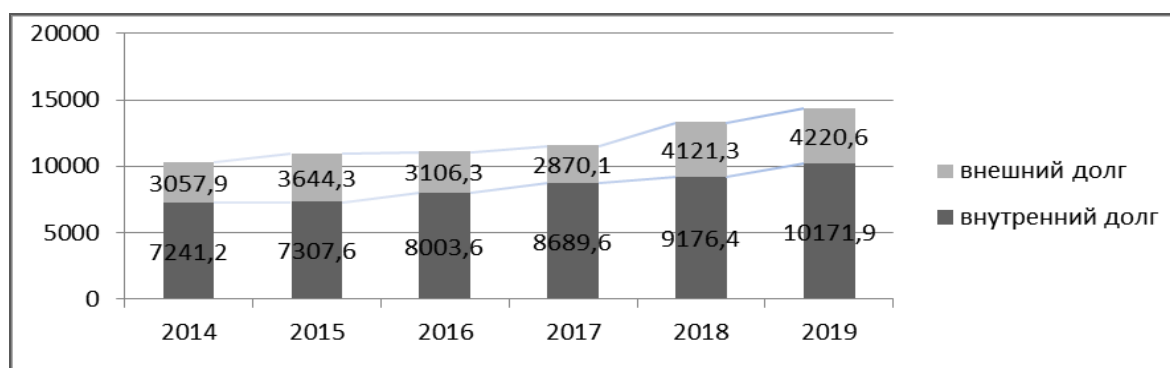


Рис. 3. Динамика государственного долга Российской Федерации, млрд. руб. за 2014-2019 гг.

Несмотря на вышеотмеченные положительные тенденции, следует отметить существующие бюджетные проблемы, заключающиеся: в сильном влиянии на макроэкономическую стабильность бюджетной системы внешних факторов; в отсутствии оценки экономических последствий принимаемых решений в области планирования текущих и инвестиционных расходов; в ограниченности оценки использования бюджетных ресурсов; недостаточной прозрачности бюджетов; зависимости бюджетной системы от нефтегазовых доходов; недостаточной конкурентоспособности налоговой системы. Это обусловило вывод о необходимости развития бюджетной системы с ориентиром на сохранение ее устойчивости и долгосрочной сбалансированности.

С целью разрешения вышеуказанных проблем определен комплекс мер, включающий: проведение постоянного анализа рисков для бюджетной системы; поддержание уровня необходимых финансовых резервов (Резервный фонд, Фонд национального благосостояния); совершенствование налоговых доходов бюджета; формирование бюджетов с учетом долгосрочного прогноза и применение механизма ограниченности роста расходов, не обеспеченных надежными источниками доходов; сокращение зависимости бюджетов субъектов от мер межбюджетного регулирования; формирование механизма консолидированных субсидий в межбюджетных отношениях; соблюдение бюджетного правила; переход к программно-целевому бюджету; повышение качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств; совершенствование оказания государственных услуг.

Проведенный анализ основных структурных элементов (доходов, расходов, бюджетного сальдо и государственного долга) позволяет сформировать суждение о текущей ситуации в сфере бюджета государства, а также выработать рекомендации по развитию организации бюджетной системы страны, а именно:

- достижение сбалансированности бюджетной системы при текущих ценах на нефть. С целью снижения зависимости от нефтегазовой конъюнктуры следует стремиться к снижению величины не нефтегазового дефицита российского бюджета посредством развития реального не нефтегазового сектора экономики, налоги от которого должны быть направлены на пополнение федерального бюджета;

- увеличение налоговых поступлений в бюджет от субъектов малого и среднего предпринимательства. В настоящее время реализуемая налоговая поддержка малого и среднего бизнеса в виде предоставления специальных налоговых режимов, как показывает мировой опыт, не эффективна, и как вариант предлагается рассмотреть замену льгот при необходимости адресными субсидиями;

- учет за собираемостью налоговых поступлений через наведение порядка в системе учета и взимания налогов и прочих платежей, поступающих в бюджет посредством автоматизации контроля по поступлению налогов, как один из таких способов;

– бюджетный эффект от приватизации. С точки зрения бюджета необходимо в приоритет ставить дивиденды как источник постоянного притока доходов, а не приватизацию – разовую акцию пополнения бюджета;

– повышение эффективности использования бюджетных ресурсов и денежных средств, их нацеленность на достижение запланированных результатов, уход от политики «латания дыр» в бюджете для более эффективного вложения денежных средств с последующим получением прибыли от вложений. При разработке множества государственных долгосрочных и среднесрочных целевых программ должны быть четко определены все инструменты нормативного регулирования достижения этих целей;

– отказ от неэффективных программ на стадии предварительного бюджетного анализа или перенос сроков неактуальных программ как метод экономии расходов бюджета. Следует отметить, что объем расходов федерального бюджета в 2019-2021 гг. на реализацию государственных программ предусмотрен в объеме более 70% от общей суммы расходов бюджета, при этом, в абсолютной сумме, отмечено сокращение объемов программ по инновационному развитию и модернизации при росте финансирования программ сбалансированного регионального развития. Не отрицая важности выше обозначенных программ, считаем более значимым сохранить объемы инновационных направлений бюджета;

– обеспечение роста человеческого капитала, качества и уровня жизни населения страны. Одними из задач, поставленных Президентом России – войти в клуб стран с продолжительностью жизни более 80 лет и обеспечить конкурентоспособность российского образования. Для достижения вышеуказанных целей следует уделять особое внимание увеличению расходов на образование, науку, социальную политику и здравоохранение;

– огромный потенциал повышения эффективности расходов имеет система социальной поддержки. Однако, более 75% всех социальных выплат (без учета пенсий) получают граждане, не относящиеся к числу нуждающихся, поэтому переход к адресному принципу предоставления социальной поддержки может обеспечить существенную экономию бюджетных средств без ущерба для борьбы с бедностью;

– разработка и внедрение инструментов стимулирования и поддержки инновационных технологий, а также механизмов их внедрения. Следует отметить, что на сегодняшний день система налогового стимулирования инновационной активности предприятий Российской Федерации в значительной мере уже сформирована. Однако среди наиболее интересных мер налогового стимулирования, получивших осязаемое развитие за рубежом в последние годы, и пока не нашедших своего применения в России, можно выделить введение налогового режима «патентного окна», который делает акцент на конечных результатах инновационной деятельности предприятий, обеспечивая им более благоприятный налоговый режим в случае получения дохода от создания и широкомасштабного использования интеллектуальной собственности (патентов, лицензий, товарных знаков, ноу-хау и т.д.);

– расширение самостоятельности, ответственности и свободы действия регионов в масштабах региональных бюджетов. Для этого необходимо провести закрепление за субъектами Российской Федерации постоянных финансовых, прежде всего налоговых источников доходов для самостоятельного формирования бюджетов, что позволит уменьшить неоправданные встречные финансовые потоки между бюджетами различных уровней, снизить объемы федеральной поддержки регионов, способных к самофинансированию, а направить ее наиболее депрессивным регионам.

Несомненно для реализации всех вышеперечисленных мероприятий требуются значительные затраты, но эти затраты впоследствии окупятся экономическим ростом.

Заключение. Таким образом, состояние бюджетной системы Российской Федерации на современном этапе свидетельствует, что она еще нуждается в совершенствовании и имеет ряд проблем, которые требуют научно обоснованного и эффективного решения. Реализация

предложенных в статье рекомендаций по совершенствованию организации бюджетной системы России должна способствовать укреплению финансовой стабильности в настоящее время и с ориентиром на долгосрочные перспективы. Приняв к сведению и осуществив все эти предложения, можно перейти на новый высокоразвитый и отвечающий современным требованиям уровень развития и устройства бюджетной системы России, что повысит ее эффективность в условиях современных санкций, угроз и вызовов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров И. М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник/ И.М. Александров/. – [2-е изд.]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007. – 486 с.
2. Романовский М. В. Актуальные проблемы финансов. Раздел 1. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие/ М. В. Романовский – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 267 с.
3. Брайчева Т. В. Государственные финансы: учебное пособие./ Т. В. Брайчева. – Питер, 2001. – 288с.
4. Брагин Н. И. Бюджетная система Российской Федерации./Н. И. Брагин. – М.: МГИУ, 2010. – 177 с.
5. Horst Zimmermann Municipal Finance: Lehrbuch / С.Horst.-М .: Wirtschaft und Service, 2003, -352 Seiten
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации (ред. от 28.12.2017г.) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 31 июля 1998 г., № 145-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
7. Дюбин В.В. Бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие для вузов /В.В. Дюбин – Петрозаводск, 2003. – 118с.
8. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>
9. Официальный сайт Федерального казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>
10. Дементьев Д.В. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / Д.В. Дементьев. – М. : КНОРУС, 2016. — 332 с.
11. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://budget.gov.ru>
12. Закревская Г.С. Развитие понятий «бюджет» и «бюджетная система» в теории финансов // Финансы и кредит. – 2007. – № 24. – С 65.
13. Официальный сайт Бюджетная система Российской Федерации [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru>
14. Родина Т.В. Бюджетная политика Российской Федерации и механизм ее реализации/Т.В. Родина// Экономические науки. – 2018. – №1.

УДК 657

Ю. В. Кошик, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. В. Сушинская, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

В статье рассмотрены критерии признания расходов, виды расходов, экономическая характеристика себестоимости и ее виды. Себестоимость является синтетическим показателем, который отражает уровень функционирования многих ключевых участков предприятия, его структуры, организации. Поэтому предприятие постоянно заинтересовано в снижении себестоимости продукции, поскольку это ведет к росту прибыли.

Ключевые слова: расходы, прямые расходы, косвенные расходы, производственная себестоимость, элемент расходов, статья расходов, нормы расходов.

Рис. 4, лит. 7

Yu. V. Koshik, E. V. Sushinskaya

BASICS OF COST ACCOUNTING

The article discusses the criteria for recognizing costs, types of costs, economic characteristics of the cost and its types. The cost price is a synthetic indicator that reflects the level of functioning of many key areas of the enterprise, its structure, organization. Therefore, the company is constantly interested in reducing the cost of production, since this leads to an increase in profits

Keywords: costs, direct costs, indirect costs, production cost, cost element, cost item, cost rates.

Введение. Бухгалтерский учет является основой информационной системы предприятия о хозяйственной и финансовой деятельности. Бухгалтерский учет необходим для аппарата управления предприятием, так как он предоставляет информацию о деятельности предприятия и служит основанием для принятия управленческих решений. В связи с этим усиление информационных функций учета является задачей первостепенной важности. Для решения этой задачи нужно изучить запросы системы управления: кому, какая информация нужна, в какие сроки и в какой форме ее подавать. Необходимость сопоставления затрат на производство с полученным результатом от реализации продукции, формирование себестоимости продукции по центрам затрат и сферам ответственности, эффективное использование ресурсов и иная экономическая информация становится определяющей в системе управления.

Конечным и обобщающим показателем деятельности предприятия является себестоимость продукции. Этот показатель используют для оценки эффективности использования оборотных средств, при решении вопросов внедрения новых технологий и техники, повышения качества продукции, выбора оптимальных вариантов организации управления. Для предприятия себестоимость является мерой расходов и доходов. При определенном уровне цены уменьшение себестоимости продукции обеспечивает увеличение прибыли, а ее рост – приводит к снижению прибыли. Определение себестоимости необходимо по многим причинам, в том числе для определения рентабельности отдельных видов продукции и производства в целом, определения оптовых цен на продукцию, реализации внутрипроизводственного планирования и др. Себестоимость отображает расходы на производство, позволяет оценить эффективность деятельности предприятия. Уровень затрат, рассчитанный на единицу продукции, позволяет делать вывод о том, не

превышают ли отдельные статьи нормативные величины и определять факторы, которые обусловили такие отклонения.

Проблемы, связанные с формированием себестоимости исследовали в своих трудах такие экономисты как: Ефимова Ф.Ф., Валуев Б.И., Голов С.Ф., Друри К., Энтони Р., Ивашкевич В.Б., Нападковская Л.В., Палий В.Ф., Пушкарь Н.С., Сопко В.В., Стуков С.А., Николаева С.А., Чумаченко Н.Г., Яругова А. и другие. Однако проблема построения целостной системы учета, формирования себестоимости продукции остается открытой.

Целью работы является всестороннее изучение теоретических аспектов учета производственных затрат, как основы построения системы бухгалтерского учета на предприятии.

Основная часть. Согласно П(С)БУ 16 «Расходы» [1], под расходами понимают уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (рис. 1).

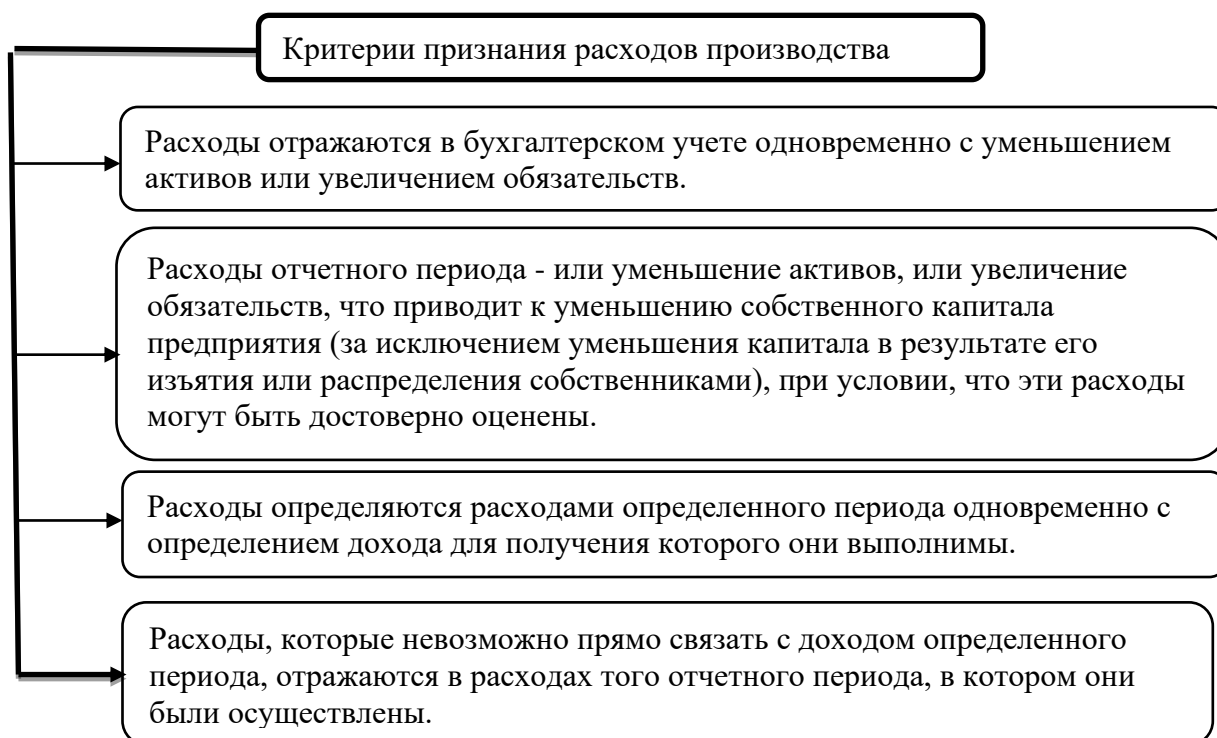


Рис. 1. Критерии признания расходов в соответствии с П (С) БУ 16 «Расходы» [1]

К расходам, связанным с уменьшением экономических выгод (активов) или увеличением обязательств в течение учетного периода относят [2, 96-97]:

- а) расходы, возникающие в связи с уменьшением активов:
 - списание сырья, материалов на производство (счет 23), материалов для ремонта оборудования, на административные нужды;
 - расходы от обесценивания запасов;
 - недостача запасов (сырья, комплектующих, готовой продукции, товаров);
 - начисление амортизации;
 - списание основных средств, нематериальных активов, МБП и других необоротных активов, ставших непригодными;
 - начисление резерва сомнительных долгов либо списание дебиторской задолженности, которая не может быть погашена.
- б) расходы, которые увеличивают обязательства предприятия:
 - заработная плата;
 - налоги, сборы, обязательные платежи;

- отчисления на обязательное и добровольное страхование;
- транспортные расходы;
- услуги сторонних организаций (консультационных, юридических, медицинских, аудиторских);
- аренда, расходы на связь, услуги по рекламе, коммунальные услуги, другие начисления расходов, связанные с увеличением обязательств.

Особенностью национальных стандартов является то, что все расходы, связанные с отчетным периодом, относятся на расходы такого периода. Даже такие расходы, как кражи, уплаченные штрафы, относятся на счета учета затрат, поскольку эти и подобные расходы связанные с уменьшением или увеличением обязательств – уменьшают прибыль (не налогооблагаемую), а, соответственно, уменьшают и собственный капитал.

По месту возникновения затраты на производство продукции группируются по цехам, участкам, службам и другим административно – обособленным структурным подразделениям производств. Все затраты на производство включаются в себестоимость отдельных видов продукции, работ, услуг (в том числе отдельных изделий, изготовленных по индивидуальным заказам) или групп однородных изделий.

Затраты на производство продукции классифицируются по элементам и статьям калькуляции [3, 23]. Под элементами затрат понимают экономически однородные виды затрат. Расходы по статьям калькуляции – это затраты на отдельные виды изделий, а также затраты на основное и вспомогательное производства.

По способам переноса стоимости на продукцию затраты делятся на прямые и косвенные. К прямым расходам относятся расходы, связанные с производством отдельных видов продукции (сырье, основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты и т.п.), которые могут быть непосредственно включены в себестоимость. К косвенным расходам относятся расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные), включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) с помощью специальных методов. Косвенные расходы создают комплексные статьи калькуляции (то есть, состоят из расходов, включающих несколько элементов), которые отличаются по функциональному признаку в производственном процессе.

По степени влияния объема производства на уровень расходов последние делятся на условно-переменные и условно-постоянные. К условно-переменным расходам относятся расходы, абсолютный размер которых увеличивается с увеличением объема выпуска продукции и снижается с его уменьшением. К условно-переменным расходам относятся расходы на сырье и материалы, покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты, технологическое топливо и энергию, на оплату труда работникам, занятым в производстве продукции (работ, услуг), с отчислениями на социальные мероприятия, а также другие расходы [2]. Условно-постоянные – это затраты, абсолютный размер которых с увеличением (уменьшением) выпуска продукции существенно не меняется. К условно-постоянным относятся расходы, связанные с обслуживанием и управлением производственной деятельностью цехов, а также расходы на обеспечение хозяйственных нужд производства.

Затраты на производство продукции (работ, услуг) делятся на текущие и одноразовые. Текущие расходы, то есть постоянные – это обычные расходы, возникающие в ходе обычной деятельности предприятия. Одноразовые расходы – это одноразовые расходы или расходы, которые осуществляются периодически (периодичность более месяца) и направляются на обеспечение процесса производства в течение длительного времени.

Расходы на переработку (производство) запасов включают прямые материальные расходы, прямые расходы на оплату труда, другие прямые расходы, а также постоянные, переменные, производственные, накладные расходы. Распределение постоянных производственных накладных расходов базируется на нормальной мощности производственного оборудования, а переменные производственные накладные расходы

распределяются на каждую единицу производства на базе фактического использования производственных мощностей.

Таким образом, производственная себестоимость – это денежное выражение непосредственных затрат предприятия, связанных с производством продукции, выполненными работ и оказанными услуг.

Себестоимость является синтетическим показателем, который отражает уровень функционирования многих ключевых участков предприятия, его структуры. Поэтому предприятие постоянно заинтересовано в снижении себестоимости продукции, поскольку это ведет к росту прибыли [5]. Себестоимость показывает, во что обходится предприятию продукция, которую оно выпускает (рис. 2). Кроме этого, в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются также потери от брака, от простоев по внутрипроизводственным причинам, недостача материальных ценностей в производстве и на складах в пределах норм естественной убыли.

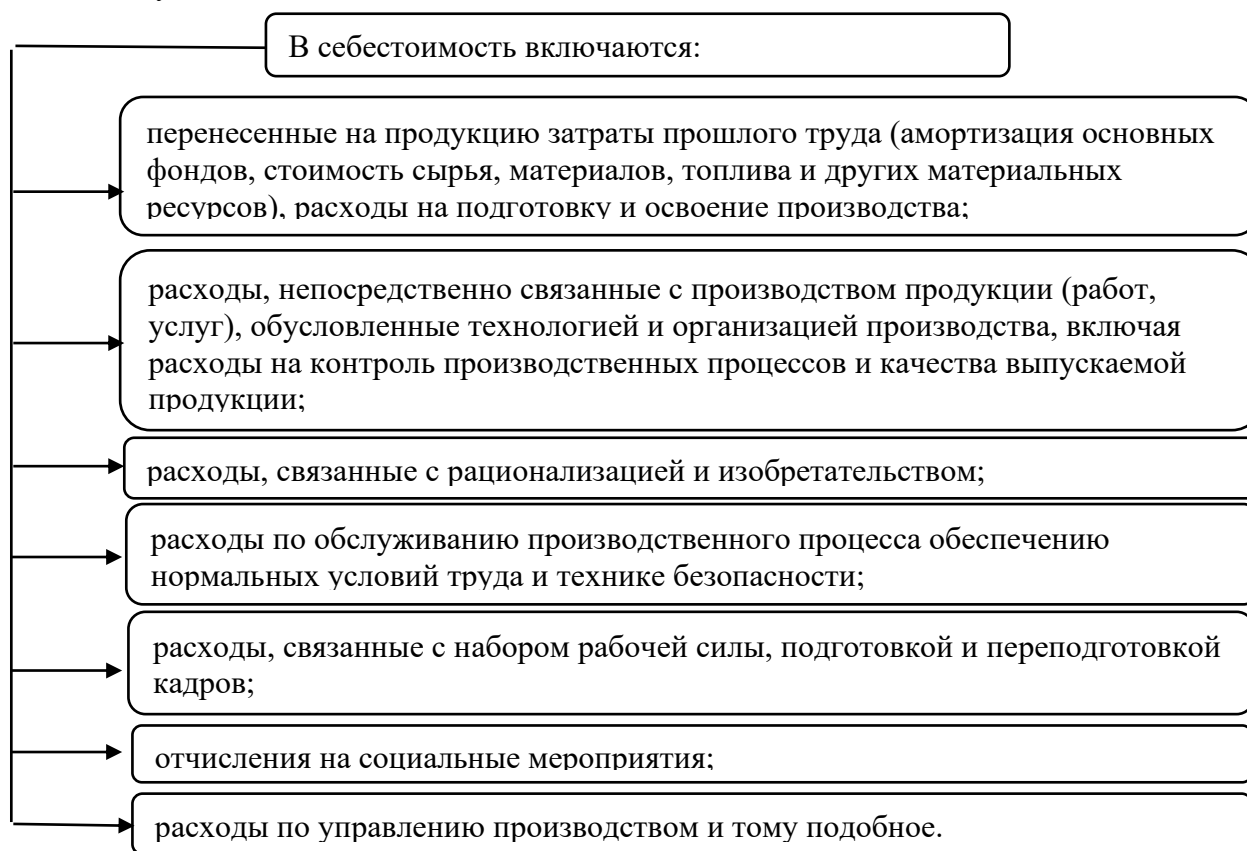


Рис .2. Состав себестоимости [6]

В широком смысле себестоимость продукции, работ или услуг это денежное выражение суммы затрат, необходимых на производство и сбыт единицы продукции. Состав расходов, включаемых в себестоимость продукции, их классификацию по статьям, методы калькуляции предприятие устанавливает самостоятельно в рамках действующего законодательства. Показатель себестоимости продукции, будучи затратами предприятия на производство и обращение, служит основой соизмерения расходов и доходов, то есть самоокупаемости – основополагающего признака рыночного хозяйственного расчета. Себестоимость – один из важнейших показателей эффективности потребления ресурсов. Себестоимость показывает все успехи и неудачи предприятия в организации производства того или иного продукта. Если себестоимость такого же или аналогичного продукта конкурентов ниже, то это означает, что производство и сбыт на нашем предприятии были организованы нерационально, значит, необходимо вносить изменения.

Целью учета себестоимости продукции является своевременное, полное и

достоверное определение фактических затрат, связанных с производством продукции, а также контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов и других расходов. Данные учета затрат на производство продукции используются для определения результатов деятельности структурных подразделений и предприятия в целом, фактической эффективности организационно-технических мероприятий, направленных на развитие и совершенствование производства, для плано-экономических и аналитических расчетов [6].

Кроме того, себестоимость составляет часть стоимости продукции и показывает, во что обходится производство продукции для предприятия, поэтому себестоимость является основным ценообразующим фактором. Чем больше себестоимость, тем выше будет цена при прочих равных условиях. Разница между ценой и себестоимостью составляет прибыль. Следовательно, для увеличения прибыли необходимо либо повысить цену, либо снизить себестоимость. Себестоимость продукции характеризует уровень использования всех ресурсов (переменного и постоянного капитала) находящихся в распоряжении предприятия. Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет такие, очень важные функции: учет и контроль всех затрат на выпуск продукции; база для формирования оптовой цены на всю продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности; экономического обоснования целесообразности вложения реальных инвестиций в реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия; определение оптимального размера предприятия; экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др. [7].

В зависимости от состава расходов различают следующие виды себестоимости (рис. 3):

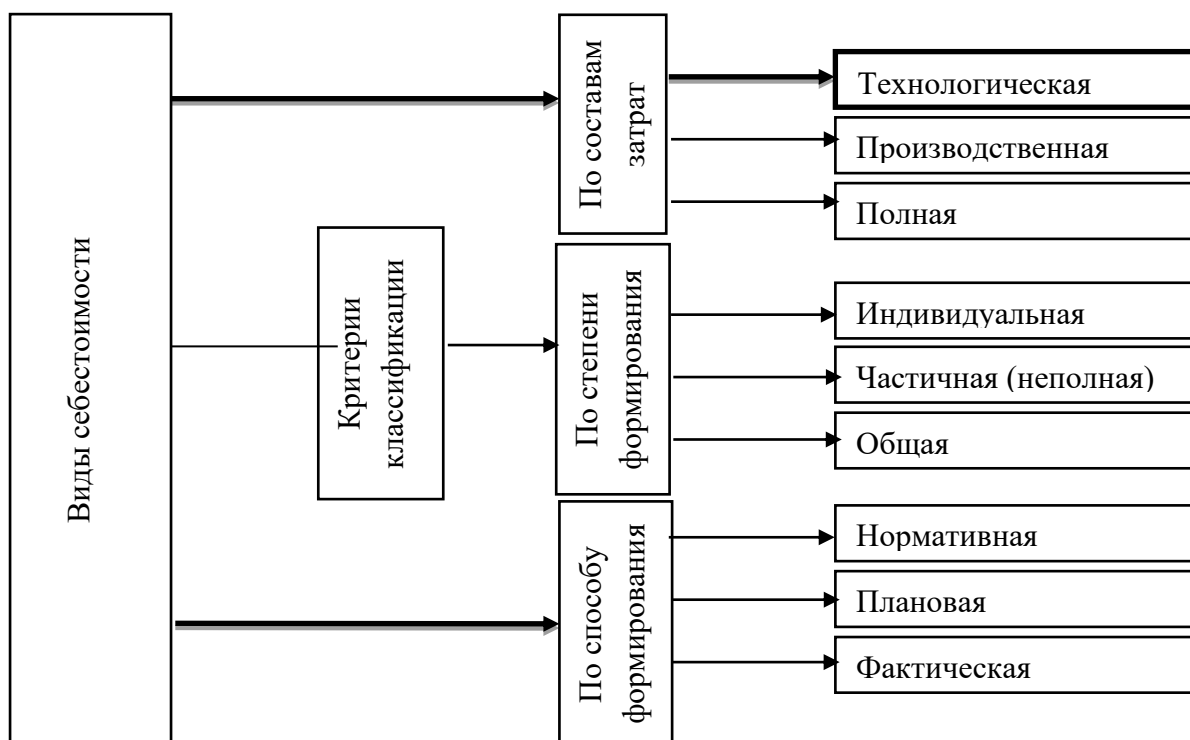


Рис. 3. Виды себестоимости по составу затрат [4]

Технологическая себестоимость – прямые затраты на рабочем месте, участке, бригаде, площади угодий. Сюда относятся затраты на сырье, материалы, топливо и другие, предусмотренные технологией производства расходы, а также расходы на оплату труда рабочих непосредственно занятых в производственном процессе и расходы на содержание и использование оборудования. На ее основе принимаются решения о целесообразности собственного производства или приобретения необходимых ресурсов, нормативов их расходования, эффективного использования оборудования, формирование трансфертных

цен, результатов деятельности центров расходов и тому подобное.

Производственная себестоимость – это технологическая + распределенные общепроизводственные расходы (расходы на управление цехами, бригадами, производственными подразделениями). Отражает уровень затрат на изготовление продукции (работ, услуг). В соответствии с методикой, изложенной в национальных П(С)БУ на счете 23 «Производство» отражается именно производственная себестоимость продукции. Общехозяйственные расходы (административные, расходы на сбыт) в нее не включают. Согласно действующей методике их сразу относят на расходы периода (рис. 4).

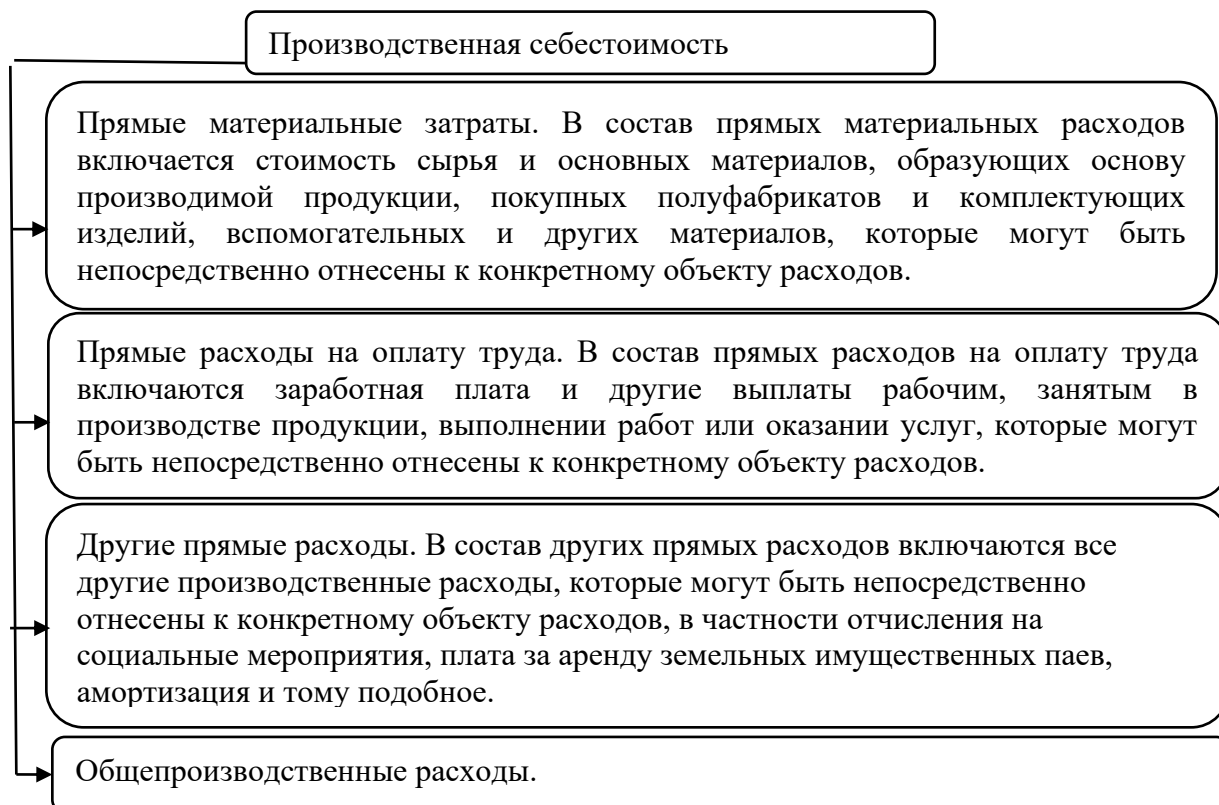


Рис. 4. Состав производственной себестоимости [4]

Полная себестоимость – производственные + общехозяйственные затраты (административные и затраты на сбыт). Характеризуют общий уровень затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). В современных условиях ведения бухгалтерского учета по национальным П(С)БУ ее определяют расчетным путем. Используется для целей планирования и установления определенного уровня цены.

Индивидуальная себестоимость – это себестоимость конкретного вида продукции определенного вида работ и услуг.

Частичная себестоимость характеризует затраты на производство (реализацию) некоторой группы продукции (зерноводство, растениеводство, животноводство) или затраты отдельных подразделений. Общая себестоимость характеризует общий уровень затрат по предприятию на производство и реализацию всей продукции, что изготовлена предприятием, в том числе работы и услуги.

Неполная производственная себестоимость продукции складывается из затрат подразделений предприятия (цехов, участков).

Плановая себестоимость рассчитывается, исходя из определенного объема производства и средних издержек, которые приходятся на этот объем.

Нормативная себестоимость – отражает уровень затрат на изделие, определяется действующими на определенную дату техническими нормами и нормативами использования средств производства и рабочего времени.

Фактическая (отчетная) себестоимость – это уровень себестоимости продукции, исчисленной на основе фактических затрат на производство за определенный период, с учетом фактических условий производства, которые сложились.

До недавнего времени себестоимость считали объективной экономической категорией, присущей законам социалистической экономики. Однако, несмотря на такое утверждение, формирование и состав этой «категории» определяли государственные органы, исходя из особенностей того или иного периода развития экономики страны [5].

Заключение. Процесс производства представляет собой совокупность хозяйственных операций, связанных с созданием готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. В процессе создания продукции (работ, услуг) определяется фактическая себестоимость, включающая сумму затрат на ее (их) изготовление. Таким образом, себестоимость – это выражение в денежной форме текущих затрат на производство и сбыт продукции (работ, услуг). Определение (исчисление) величины затрат, приходящихся на единицу продукции, называется калькулированием себестоимости, а ведомость (регистр), в котором производится расчет себестоимости, – калькуляцией.

В зависимости от сферы деятельности предприятия затраты могут выражаться в форме себестоимости (в сфере производства) либо в форме издержек обращения (в торговле). Калькулирование себестоимости выпускаемой продукции (выполненных работ, оказанных услуг) – один из основных вопросов бухгалтерского учета. С одной стороны, достоверный и детальный расчет себестоимости необходим внутренним пользователям бухгалтерской информации – администрации, учредителям, собственникам. Эти данные позволяют определить, насколько выгоден тот или иной вид деятельности в определенных экономических условиях, эффективна ли существующая система организации производственного процесса, что можно и нужно изменить, в каком направлении развиваться. С другой стороны, состав производственных затрат предприятия – один из важнейших показателей, необходимых для расчета и уплаты обязательных налоговых платежей, прежде всего – налога на прибыль. Ошибки в расчёте себестоимости могут привести к серьёзным налоговым последствиям. Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором развития экономики предприятия, так как, снижая себестоимость, предприятие может получать большую выгоду, продавая продукцию по неизменной цене.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы» [Электронный ресурс]: приказ Минфина Украины от 31.12.1999 г. № 318.-Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021482.html>
2. Отражение в учете затрат на производство // Бухгалтерия. – 2012. -№30. – С. 96-102.
3. Войтенко Т. Все об учете затрат на производственном предприятии. – Харьков: Фактор, 2005. – 266 с.
4. Гладких Т.В. Финансовый учет в схемах и таблицах: навч.посиб.- К. :Центр учебной литературы, 2006. – 479 с.
5. Фарион В. Себестоимость как экономическая категория и особенности ее формирования на предприятиях спиртовой отрасли / В. Фарион // Экономический анализ: сб. науч. работ каф. экон. анализа Терноп. нац. экон. ун-та. – Тернополь, 2010. – Вып. 6. – С. 159-162.
6. Плешонкова Л. Производственная себестоимость и калькулирования промышленной продукции // Баланс. – 2014. – № 7. – С.34-41.
7. Крупко Я.Д. Учет как основа контроля затрат по местам их возникновения и сферами / Я.Д. Крупко, В.Я. Фарион // Проблемы рационального использования социально-экономического и природно-ресурсного потенциала региона: финансовая политика и инвестиции: сб. науч. трудов. – 2010. – № 4. – С. 168-179.

УДК 657

А. М. Лёгенькая, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Ю. В. Горбатенко, ст. преп., ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

К ВОПРОСУ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье выделены основные тенденции в определении факторов устойчивого развития предприятия и рассмотрены подходы к их классификации. В существующих условиях стабильность развития предпринимательства возможна только при выборе эффективной стратегии развития предприятий, которая позволит найти баланс между получением прибыли, сохранением окружающей среды и социальной ответственностью.

Ключевые слова: предприятие, управление, устойчивость, устойчивое развитие, факторы развития, финансовое обеспечение развития.

Рис. 4, лит. 8.

A. M. Legenkaya, Yu. V. Horbatenko

TO THE QUESTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article highlights the main trends in determining the factors of sustainable development of an enterprise and considers approaches to their classification. Under existing conditions, the stability of the development of entrepreneurship is possible only with the choice of an effective strategy for the development of enterprises, which will allow finding a balance between making a profit, preserving the environment and social responsibility.

Keywords: enterprise, management, sustainability, sustainable development, development factors, financial support for development.

Введение. В современных условиях управление устойчивостью развития предприятий является основой успешного развития экономики государства, поскольку их деятельность оказывает основное влияние на все элементы устойчивого развития страны.

В условиях необходимости перестройки предприятий реального сектора экономики в рамках импортозамещения, развитие промышленных предприятий предполагает кардинальные изменения подходов как к оценке технологических возможностей, так и к разработке методического аппарата поддержания устойчивого развития промышленных предприятий.

Общетеоретические вопросы формирования механизма устойчивого развития предприятий и их успешного функционирования в условиях рыночной экономики в разное время были рассмотрены в трудах М. Портера, А. Томпсона, Т. Хорна, А. Смита, Л. Вальраса, А.Ю. Юданова, М.В. Чебыкиной, Д. Рикардо.

При разработке механизма устойчивого развития существенное значение имеет оценка уровня развития промышленного предприятия и потенциала его функционирования в конкурентной среде. Различные варианты алгоритма такой оценки предлагаются Р.К. Горшковым, Л.С. Шепелевой, В.И. Макаровой, В.А. Мошновым, М.В. Кислинской, Е.Н. Панариной, А.В. Коротковым, М.В. Кармановым и др.

Однако в условиях нарастающей роли глобализации и ограниченных возможностей поддержки предприятий государством некоторые аспекты механизма устойчивого развития предприятий, оценки их текущего положения, системы факторов, воздействие на которые позволяет стимулировать экономический рост данного предприятия, представляются недостаточно разработанными, что и составляет цель написания данной статьи.

Основная часть. Известно, что финансовая устойчивость предприятия – это такое его

финансовое состояние, при котором достигается финансовая независимость предприятия от заемных источников финансирования, обеспечивается его платежеспособность и долгосрочная перспектива развития деятельности предприятия. Это обобщающая характеристика финансово-хозяйственного состояния предприятия, находящегося под влиянием внутренних и внешних факторов. Уровень их комплексного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит от стадии жизненного цикла предприятия, выбранной стратегии деятельности и управления, отрасли хозяйства предприятия, а также от уровня экономического развития страны, социально-политических и экономических факторов.

Анализ действующей практики показывает, что за период 2015-2019 гг. наблюдается стабильный рост годового оборота предприятий (рис. 1).

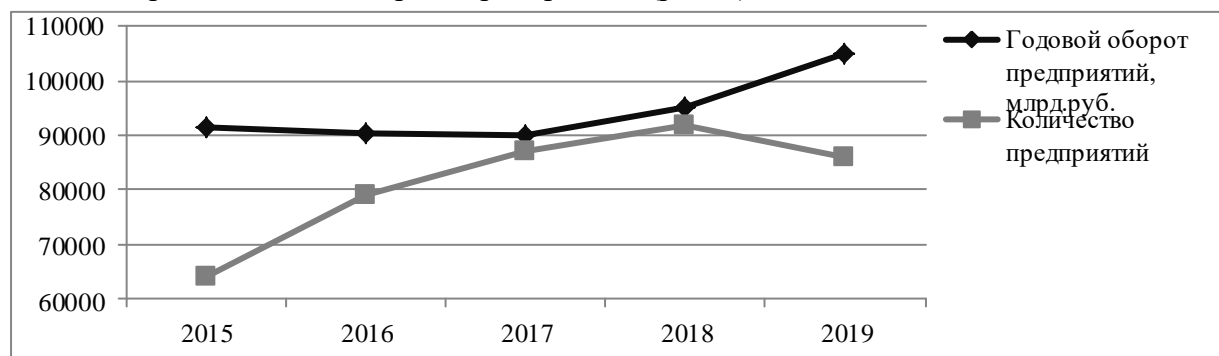


Рис. 1. Тенденции развития предпринимательства Российской Федерации

При этом обращает на себя внимание сокращение числа функционирующих предприятий за счет укрупнения бизнеса. Вместе с тем, данные статистики отражают сокращение роста выпуска продукции, снижение производительности труда (рис. 2).

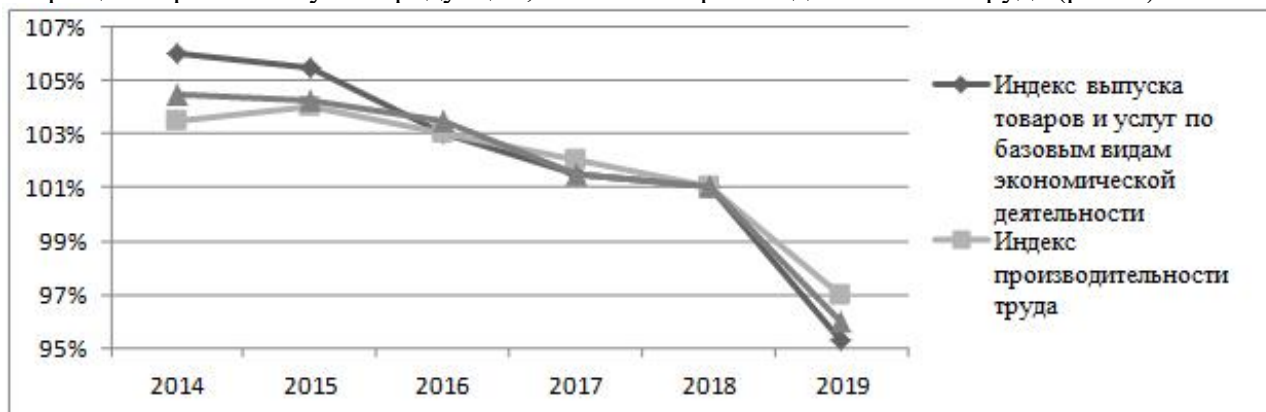


Рис. 2. Показатели развития экономики Российской Федерации

По данным Роскомстата в 2019 году около 60% оборота приходилось на крупные предприятия, и только 5% на средние и 35% - на малые. Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, составил 9,9% от общей численности предприятий. Практически данный показатель характерен для последнего десятилетия. Необходимо отметить, что степень износа основных фондов коммерческих организаций составляет 47,9%. Доля практически изношенных основных фондов в среднем по экономике России составляет 14,9%. При этом в 2019 году по сравнению с 2018 годом на 2,7% сократились инвестиции в основные фонды. Внутренние затраты на исследовательские разработки составляют чуть больше одного процента от ВВП при коэффициенте изобретательской активности 1,65 единиц на 10 тыс. чел. населения.

Условия функционирования предприятий в 2020 году резко усложнилось в связи с пандемией коронавируса. Поэтому, во многом уровень конкурентоспособности предприятий,

соответствие используемых технологий международным требованиям и стандартам зависит от внедрения новых технологий или организационно-экономических преобразований, поддержанных работниками предприятия.

По нашему мнению, залог эффективной работы предприятия возможен при наличии составляющих, представленных на рисунке 3.



Рис. 3. Составляющие эффективности работы предприятия

Из этого следует, что управление хозяйственной деятельностью должно опираться на оптимальное сочетание материально-технического и трудового потенциала. Четкий ориентир на свои преимущества, обеспеченности квалифицированной рабочей силой, целенаправленная мотивация персонала при использовании передовых инструментов менеджмента и форм работ позволяет достичь устойчивого развития предпринимательству и национальной экономике. В работах Горемыкина В.А., Богомолова О.А. [2] отмечается, что развитие означает качественные изменения и обновление предприятия, повышение эффективности его функционирования на основе совершенствования техники, технологии и организации труда и улучшения качества выпускаемой продукции. Важно, что авторы подходят к данному понятию как свойству системы отношений, переходящих из одного состояния в другое, более совершенное и обеспечивающее переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему [5, с.839].

Следует заметить, что в работах других специалистов процесс развития предприятия увязывается с мотивационными потребностями человека, его стремлением повысить уровень и качество жизни [1, с.217]. Это означает, что при управлении производством должен учитываться выбор таких вариантов развития, которые обеспечат прирост потенциала при имеющихся ресурсах с учетом тенденций влияния внутренних и внешних факторов.

По своей направленности факторы являются стабилизирующими или дестабилизирующими. Их соотношение, взаимодействие, взаимосвязь исключительно важны и актуальны не только для отдельно взятых субъектов, но и для всей экономической системы. В последнее десятилетие возросло воздействие внешних факторов, особенно международного уровня дестабилизирующей направленности. Воздействие факторов внешней среды в значительной мере делает менее устойчивой равновесие и стабильность субъектов хозяйственной деятельности, отраслей, ведет к росту зависимости от них национальной экономики в целом. Внешняя среда, которая непосредственно определяет устойчивость деятельности предприятия, влияет на предприятие посредством объективных и субъективных факторов. Действие каждого фактора может по-разному отражаться на эффективности работы предприятия.

Объективные внешние факторы – совокупность факторов внешней среды, имеющая прямое воздействие на функционирование и развитие предприятия. Основные из них:

1. Национальное законодательство – один из главных объективных внешних факторов, который оказывает влияние на развитие предприятия, которое обязано строго соблюдать нормативно-правовые акты всех уровней. Однако, как показывает практика, зачастую законодательные акты противоречат друг другу, вызывая неопределенность у предпринимателя, или вызывают противоречивое толкование отдельных положений.

2. Ресурсное обеспечение – совокупность материальных, трудовых и финансовых

ресурсов, необходимых для деятельности предприятия. На каждом предприятии должен вестись строгий учет используемых и требуемых ресурсов, который позволит предприятию наиболее эффективно их использовать. Трудовые ресурсы связаны со способностью и склонностью человека к труду, состоянием его здоровья, выносливостью, типом нервной системы; с объемом общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, определяющих способность к труду определенной квалификации; с уровнем сознания и ответственности, социальной зрелости, интересов и потребностей. Финансовые ресурсы – наиболее значимый вид ресурса, поскольку большинство предприятий на сегодняшний день испытывают острый недостаток оборотных средств и вынуждены привлекать заемные средства путем взятия кредитов [4, с.240].

3. Значительное влияние на функционирование и устойчивое развитие предприятия оказывают предприятия-партнеры, поскольку кризис в поставках между предприятиями, разрыв сложившихся устойчивых связей приводят к дестабилизации работы предприятия и оказывают непосредственное влияние на устойчивость его развития. Предприятия-конкуренты являются одной из движущих сил развития предприятия. Именно конкуренция позволяет предприятию развиваться, выпуская конкурентоспособную продукцию и предоставляя персоналу наиболее лучшие условия труда. Конкурентная борьба существенно влияет на внутреннюю среду предприятия, особенно на организацию производства. Поэтому необходимо постоянно анализировать и повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, что позволит предприятию не только существовать, но и развиваться.

4. Потребители продукции в последнее время рассматриваются как один из самых значимых элементов внешней среды, влияющих на развитие предприятия. Именно от потребителя зависит благосостояние предприятия; посредством потребителей внешняя среда оказывает влияние на предприятие, определяет его стратегию.

5. Органы государственной власти значительным образом воздействуют на функционирование и развитие предприятия. К функциям власти относятся: принятие законов и контроль за их исполнением, выработка и реализация политики и рекомендаций в области социально-трудовых отношений в стране, охватывающих вопросы оплаты и мотивации труда, регулирования занятости и миграции населения, трудового законодательства, уровня жизни и условий труда, организации труда и т.д. В условиях рыночных отношений государственное регулирование социально-экономических отношений должно касаться вопросов трудового законодательства, занятости, оценки уровня жизни.

Субъективные внешние факторы – совокупность факторов внешней среды, имеющая косвенное воздействие на функционирование и развитие предприятия. Факторы косвенного воздействия играют роль фоновых факторов, увеличивающих или уменьшающих экономическую устойчивость. К данной группе факторов относят состояние экономики, природные, социально-политические факторы [36, с.86]:

1. Политическая ситуация: от того, какая складывается политическая ситуация в стране, зависит приток инвестиций из зарубежных стран, открытие зарубежных рынков для отечественных товаров. В стране политическая стабильность, прежде всего, определяется взаимоотношениями между государством и его гражданами и проявляется отношением государства к собственности, предпринимательству.
2. Экономическая ситуация: на развитие предприятия большое влияние оказывает фаза развития экономики в стране. Котировка акций отечественных предприятий на фондовом рынке, цены на энергоносители, курс национальной валюты, уровень инфляции, процентные ставки по кредитам – все это показатели, отражающие состояние национальной экономики. Экономический подъем благотворно действует на повышение деловой активности, развитие предприятия.
3. Научно-технический прогресс: открытия в области электроники, компьютерной техники, создание новых материалов кардинально влияют на производство на предприятиях, позволяют выпускать высококачественную продукцию при снижении затрат

материальных и человеческих ресурсов.

4. Информационное обеспечение: от того, насколько эффективны внутренние потоки информации на предприятии, насколько оно способно принимать и анализировать информацию из внешней среды, зависит его дальнейшее развитие.

Особую значимость имеют факторы внутренней среды предприятия, оказывающие воздействие на его функционирование и развитие. Важно выделить внутренние факторы, изменение которых непосредственно влияет на развитие предприятия как системы (рис. 4).

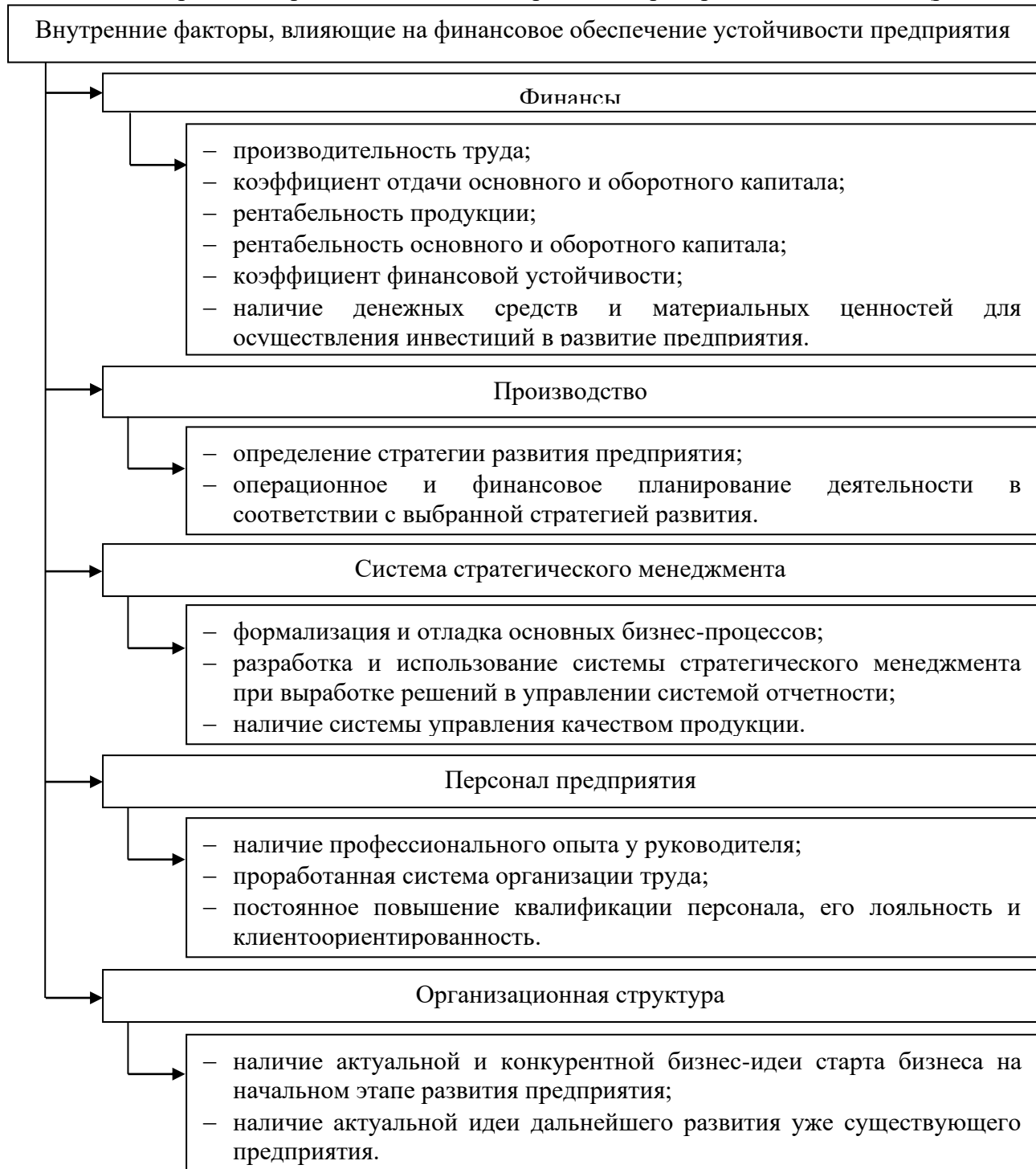


Рис. 4. Факторы внутренней среды, оказывающие влияние на устойчивое развитие предприятия

1. Финансы – от того, как происходит на предприятии планирование финансов, зависит привлечение инвестиций, пополнение оборотных средств, использование полученной

- прибыли и в целом развитие предприятия, устойчивость его развития.
2. Производство – от оборудования и применяемых технологий зависит качество выпускаемой продукции и ее конкурентоспособность; производство является основным внутренним фактором, определяющим экономическую устойчивость предприятия.
 3. Инновационная активность – научные исследования и организация конструкторских разработок оказывают значительное воздействие на развитие предприятия, позволяют предприятию совершенствовать технологии, повышая конкурентоспособность.
 4. Система стратегического менеджмента – позволяет предприятию повысить эффективность управления, заложить основы стабильного развития бизнеса.
 5. Персонал – от квалификации персонала, от мотивационных стимулов напрямую зависит устойчивость деятельности предприятия и его устойчивое развитие.
 6. Организационная структура, которую следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать людей, финансы, ресурсы и площади предприятия.

Действие различных факторов не является изолированным. Они отличаются взаимодополняющим характером, что позволяет обеспечивать достижение соответствующего кумулятивного эффекта. Это означает, что при выработке стратегии развития предприятия необходимо системное воздействие на факторы развития.

Заключение. Для создания системы управления устойчивым развитием в рамках экономико-организационного механизма на российских предприятиях необходимо обеспечить тесное взаимодействие отдельных подразделений организации, преимущественно в области управления персоналом и социального развития, экономики и финансов. Достижение и обеспечение динамичного развития предприятия требует разработки и реализации определенной стратегии, процесс построения которой должен быть реализован поэтапно и представлен рядом операций, взаимосвязанных между собой. Поэтому для обеспечения постоянной, непрерывной работы необходимо строить концепцию управления предприятием на базе системного анализа, включающего исследование всех воздействующих на предприятие факторов, на основе которого проводится планирование и прогнозирование дальнейшей деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 387 с.
2. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия : [учебник] / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М. : Филинь; Рилант, 2016. – 506 с.
3. Индекс производства по Российской Федерации [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Коряков А.Г. Механизмы устойчивого развития как элемент методологии управления устойчивым развитием предприятия химической отрасли / А.Г. Коряков // Философия социальных коммуникаций. – 2017. –№ 2 (21). – С. 62-69.
5. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. РАН. Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова. – Москва. : Азбуковник, 1997. – 1236 с.
6. Полевский Е.А. Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий / Е.А. Полевский // Экономика и менеджмент инновационных технологий. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2011/12/219>.
7. Рейтинг барьеров для ведения бизнеса [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://strategy2020.rian.ru/load/366064525>
8. Российская Федерация. Концепции. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

УДК 330.322

*Л. С. Михальская, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**А. В. Лишенко, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических и методологических основ управления реальными инвестициями предприятия. Определены основные методы управления реальными инвестициями предприятия. Разработана концепция механизма управления реальными инвестициями предприятия. Проведена оценка эффективности инвестиционного проекта и внесены рекомендации по совершенствованию механизма управления реальными инвестициями предприятия.

Ключевые слова: реальные инвестиции, инвестиционная деятельность предприятия, инвестиционный проект, механизм управления реальными инвестициями.

Рис. 3, табл. 3, лит.6.

L. S. Mikhalskaya, A. V. Lishenko

FORMATION OF THE MECHANISM OF REAL INVESTMENT MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The article is devoted to the study of the theoretical and methodological foundations of real investment management of an enterprise. The basic methods of management of real investments of the enterprise are studied. The concept of a mechanism of real investment management of an enterprise is developed. The effectiveness of the investment project is evaluated and recommendations for improvement of the mechanism of real investment management of an enterprise are made.

Keywords: real investments, investment activity of the enterprise, investment project, mechanism of real investment management.

Введение. В условиях рыночной экономики каждому субъекту хозяйствования для того, чтобы оставаться конкурентоспособным в рамках своей отрасли и сферы деятельности, необходимо постоянно осваивать новые рынки, повышать технический уровень производства на основе внедрения новой техники и технологий. Инвестиционная деятельность служит основой для реализации данных мероприятий.

Инвестиции в реальный сектор являются базовыми для развития экономики государства. На современном этапе мировая экономика переживает серьезный кризис, вызванный пандемией COVID-19. Последствиями введения карантина являются приостановление начатых инвестиционных проектов и программ, замедление переговоров о заключении международных инвестиционных соглашений. Инвестиционные возможности организации находятся в тесной зависимости от проводимой государством инвестиционной политики, от макроэкономической ситуации в стране. Однако для каждого предприятия ключевую роль имеет управление его инвестиционной деятельностью как важного элемента системы управления всей его производственно-хозяйственной деятельностью.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что успешное осуществление реального инвестирования зависит от эффективного механизма управления реальными инвестициями предприятия. Следовательно, разработка концепции механизма управления реальными инвестициями предприятия, всесторонний анализ принципов и элементов, составляющих ее основу, имеет актуальное значение для успешной реализации реальных инвестиционных проектов предприятия и принятия эффективных управленческих решений.

Весомый вклад в разработку научных и практических основ темы исследования внесли такие отечественные ученые-экономисты, как: В. В. Бочаров, В. В. Ковалёв, И. В. Сергеев, Ю. М. Склярова, М. В. Чиненов, Л. И. Юзвович, а также зарубежные экономисты Г. Александер, С. Брю, Дж. Бэйли, К. Макконелл, У. Шарп.

Целью исследования является определение теоретических, методических и концептуальных основ формирования механизма управления реальными инвестициями предприятия и внесение рекомендаций по его совершенствованию.

Основная часть. В настоящее время инвестиции являются очень важной и часто используемой экономической категорией. Само понятие «инвестиции» происходит от латинского слова «invest», что в переводе означает «вкладывать». В Федеральном законе от 25 февраля 1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» даётся следующее определение инвестиций: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1]. Наиболее существенными признаками инвестиций и инвестиционной деятельности являются: потенциальная способность инвестиций приносить доход в условиях эффективного выбора инвестиционных объектов (инструментов); индивидуальный срок вложения средств; целенаправленный характер вложения инвестиций; тесная связь с факторами риска и ликвидности.

Единственным или приоритетным направлением инвестиционной деятельности большинства предприятий является реальное инвестирование, имеющее свои специфические особенности. Среди существующих в научной литературе подходов ученых к определению сущности реальных инвестиций наиболее развернутым является определение, сформулированное Бланком И. А. в его работе «Инвестиционный менеджмент»: «Реальные (или капиталобразующие) инвестиции характеризуют вложения капитала в воспроизводство основных средств, в инновационные нематериальные активы (инновационные инвестиции), в прирост запасов товарно-материальных ценностей и другие объекты инвестирования, связанные с осуществлением операционной деятельности предприятия или улучшением условий труда и быта персонала» [2].

В настоящее время существует широкое разнообразие форм осуществления реальных инвестиций на предприятии (рис.1).

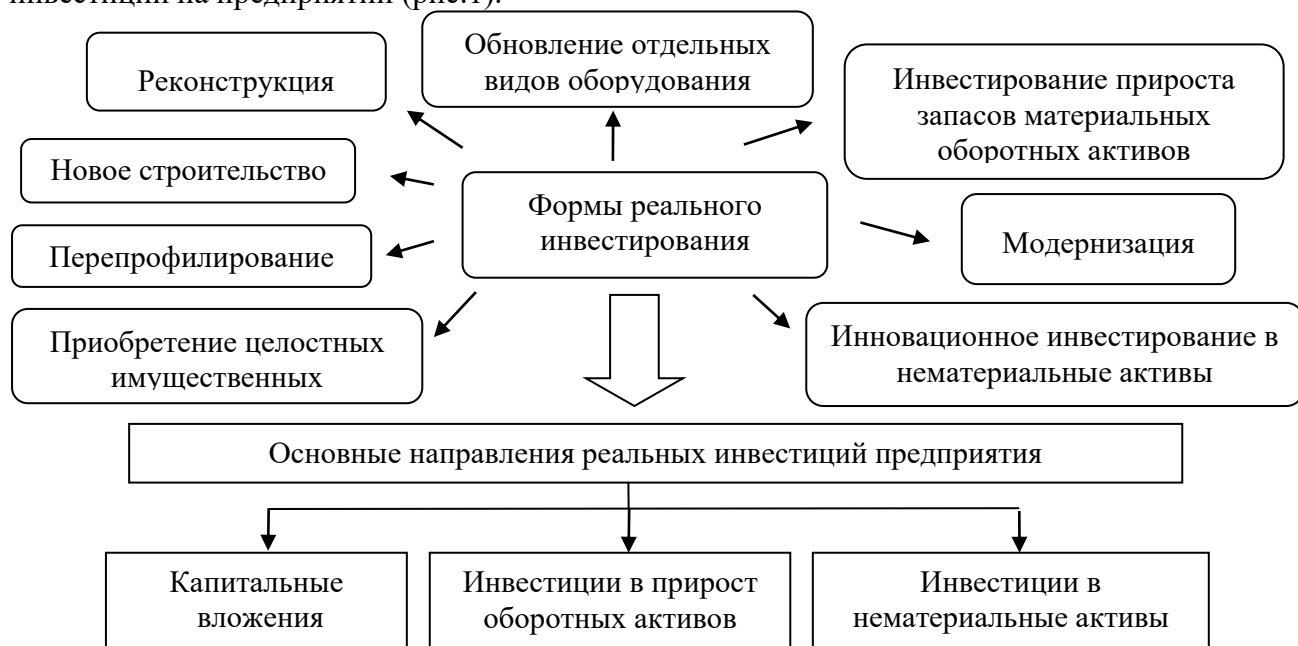


Рис. 1. Формы и основные направления реального инвестирования

Обобщив все вышеперечисленные формы реального инвестирования, можно выделить три основных направления реальных инвестиций: капитальные вложения; инвестиции в прирост оборотных активов; инвестиции в нематериальные активы.

На основе исследования ключевых особенностей реальных инвестиций можно дать авторское определение: реальные инвестиции – это средства (капитал), вкладываемые инвестором в реальные активы (материальные и нематериальные) на определенный срок с целью расширения операционной деятельности предприятия или решения иных социально-экономических проблем, при этом процесс вложения связан с факторами риска и ликвидности.

В современных условиях в целях повышения эффективности и результативности инвестирования большинство предприятий осознают необходимость комплексного и стратегического управления инвестиционной деятельностью. Для оптимальной разработки, а также эффективной реализации реальных инвестиционных проектов и программ реальных инвестиций разрабатывается специальная политика управления реальными инвестициями предприятия. Политика управления реальными инвестициями – часть общей инвестиционной политики организации, которая обеспечивает подготовку, оценку и реализацию наиболее эффективных реальных инвестиционных проектов организации [3].

Следует отметить, что управление реальными инвестициями предприятия основано на определенных принципах, основными из которых являются: высокий уровень динамичности управления; интегрированность с общей системой управления предприятием; комплексный характер принятия управленческих решений; ориентированность на стратегические цели развития предприятия; вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Основными функциями управления реальными инвестициями предприятия являются следующие:

- постоянный мониторинг состояния внешней инвестиционной среды;
- прогнозирование изменений конъюнктуры инвестиционного рынка в целом и в разрезе сегментов рынка;
- создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений в сфере реального инвестирования предприятия;
- разработка инвестиционной стратегии предприятия как важной составляющей его экономического развития;
- всесторонний анализ показателей инвестиционной деятельности предприятия;
- анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на инвестиционную деятельность в конкретном анализируемом периоде;
- осуществление постоянного контроля относительно реализации принятых управленческих решений в процессе инвестиционной деятельности предприятия.

Важной составной частью управления реальными инвестициями предприятия является обширная система методов, применение которых обеспечивает эффективное планирование, организацию, анализ и контроль реальных инвестиций предприятия. Основу системы методического обеспечения управления реальными инвестициями предприятия составляют три основные группы методов: методы оценки эффективности реальных инвестиций; методы финансирования реальных инвестиций; методы управления рисками реальных инвестиций. Эффективность инвестиционного проекта рассматривается как категория, отражающая соответствие инвестиционного проекта целям и интересам его участников. В научной литературе методы, применяемые при оценке эффективности реальных инвестиционных проектов, подразделяют на две основные группы – статические и динамические (рис. 2).

В настоящее время на практике в большинстве случаев используются динамические методы, предусматривающие обязательное дисконтирование денежных потоков от реализации инвестиционного проекта, то есть приведение будущих потоков денежных средств к настоящему моменту времени.



Рис. 2. Основные методы оценки эффективности реальных инвестиций предприятия

Важным этапом в управлении реальными инвестициями предприятия является обоснование источников финансирования реальных инвестиционных проектов. Собственные источники финансирования являются основой реализации всех инвестиционных проектов. К ним относятся два основных финансовых потока – прибыль и амортизационные отчисления.

Основными методами финансирования реальных инвестиций предприятия являются: самофинансирование; государственное финансирование; акционерное финансирование; заемное финансирование; лизинг; проектное финансирование; смешанное финансирование. Лизинг является эффективным источником финансирования инвестиционной деятельности, так как снижает налогооблагаемую базу предприятия. Это обусловлено тем, что все выплаты по лизинговому договору включаются в себестоимость, снижая тем самым налог на прибыль.

В современных условиях при осуществлении реального инвестирования предприятию необходимо создавать систему риск-менеджмента, предназначенную для анализа и управления рисками реальных инвестиций. В процессе управления реальными инвестициями предприятия используют множество методов управления инвестиционными рисками: уклонение от риска; сокращение риска; локализация риска; компенсация рисков; принятие риска; распределение рисков между участниками проекта. В научной литературе также существуют следующие подходы и методики управления рисками в реальном инвестировании: имитационная модель оценки риска; методика изменения денежного

потока; методика поправки на риск коэффициента дисконтирования.

Механизм управления реальными инвестициями представляет собой совокупность элементов, регулирующих процесс разработки и реализации инвестиционных решений предприятия. В целях повышения эффективности осуществления реального инвестирования на предприятии обоснована необходимость разработки концепции механизма управления реальными инвестициями предприятия, которая представлена на рисунке 3.



Рис. 3. Концепция механизма управления реальными инвестициями предприятия

Концепция механизма управления реальными инвестициями предприятия представляет собой совокупность согласованных элементов и координированных действий участников инвестиционного процесса относительно управления инвестиционной деятельностью предприятия. Она направлена на системный подход к организации и реализации эффективной политики управления реальными инвестициями на предприятии. Основными ее элементами являются: принципы, цель и задачи, внешние и внутренние факторы влияния, системы обеспечения, этапы и методы ее реализации, критерии оптимизации.

Основополагающими элементами концепции механизма управления реальными инвестициями предприятия являются системы обеспечения: законодательная, методологическая, информационная, организационная, методическая. Критериям оптимизации предложенной концепции являются: максимизация прибыли предприятия; минимизация издержек; минимизация рисков реальных инвестиций; обеспечение устойчивого финансового состояния предприятия.

В 2019 г. было отмечено незначительное увеличение глобальных потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на 3% до 1,54 трлн. долл. Прогнозируется, что снижение мирового притока ПИИ составит в 2020 г. до 40 % по сравнению с уровнем 2019 г. [4]. В свою очередь, восстановление благоприятной инвестиционной ситуации находится в зависимости от продолжительности эпидемиологического кризиса и эффективности политических мер по уменьшению экономических последствий пандемии.

По итогам 2019 года 54 страны приняли не менее 107 мер, затрагивающих иностранные инвестиции. Три четверти из предпринятых мер были направлены на либерализацию, стимулирование и упрощение, причем наибольшую активность проявили развивающиеся страны и развивающиеся рынки Азии. Шаги по либерализации охватывали различные отрасли: горнодобывающую промышленность, энергетику, финансовые услуги, транспорт и связь. Многие страны приняли меры по уменьшению негативного воздействия на ПИИ или ограждению отечественных производителей от поглощения иностранными компаниями. Так, меры поддержки подразумевают упрощение процедур инвестиций с помощью Интернета, связанные с пандемией услуги агентств по поощрению инвестиций (АПИ) и новые меры стимулирования инвестиций в здравоохранение. В некоторых странах правительство значительно ужесточило механизмы контроля за иностранными инвестициями для защиты медицинской промышленности и других стратегических отраслей. В определенных странах были приняты меры, направленные на снижение импортных пошлин на медицинские изделия, запрет на экспорт медицинского оборудования.

По итогам 2019 г. лидирующие позиции по привлечению ПИИ занимают следующие страны: США (246 млрд.долл.), Китай (141 млрд.долл.) и Сингапур (92 млрд.долл.) [4]. Китай проводит активную политику по стимулированию притока иностранных инвестиций в национальную экономику. В Китае совершенствуется законодательство в целях дальнейшего расширения политики открытости страны, защиты прав и законных интересов иностранных инвесторов.

Также необходимо отметить создание и развитие в большинстве стран мира особых экономических зон как одного из эффективных механизмов привлечения реальных инвестиций в приоритетные виды экономической деятельности. Наиболее успешное их функционирование наблюдается в Китае, Японии, США, Мексике, Республике Корея, Сингапуре, странах Западной Европы. В пределах особых экономических зон для инвесторов действуют определенные налоговые, таможенные льготы и стимулы, административные преференции, упрощенные процедуры регистрации компаний, льготный режим землепользования.

Проведем анализ финансового состояния и оценку эффективности инвестиционного проекта на примере ОАО «СМАК». Основным видом деятельности предприятия является производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного

хранения. ОАО «СМАК» имеет собственную сеть магазинов розничной торговли и поставляет свою продукцию сторонним организациям, список которых достаточно обширный. Главной стратегией развития предприятия является сочетание высоких технологий с традициями хлебопечения, ориентирование на разнообразный по вкусам хлеб.

Существуют определенные факторы риска, которые могут оказывать отрицательное воздействие на деятельность ОАО «СМАК». Основными из них являются:

- растущая конкуренция на рынке;
- возрастающий диктат торговых сетевых структур;
- сокращение потребительского спроса на хлебобулочные изделия;
- экспансия поставщиков из соседних регионов;
- повышение эффективности деятельности заводов-конкурентов за счет улучшения их продукции по ассортименту и качеству;
- развитие собственного производства в супермаркетах;
- административное давление.

Проведение анализа финансового состояния предприятия является одним из важнейших условий успешного управления реальными инвестициями и представляет собой процесс систематизации и аналитической обработки сведений финансового характера. Основными методами проведения анализа являются: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный, сравнительный, факторный.

На основании оценки бухгалтерского баланса ОАО «СМАК» за 2017-2019 гг. можно отметить, что за анализируемый период наблюдалась тенденция увеличения валюты баланса, что свидетельствует о расширении финансово-хозяйственной деятельности организации. В 2019г. валюта баланса увеличилась на 1079788 тыс.руб. или на 53,62% по сравнению с 2018г.

Рассматривая структуру имущества ОАО «СМАК», можно отметить, что в 2017-2018гг. удельный вес оборотных активов превышал долю внеоборотных активов. Однако в 2019г. в структуре имущества предприятия внеоборотные активы стали занимать несколько больший удельный вес по сравнению с оборотными активами. Поскольку доля внеоборотных активов на протяжении всего анализируемого периода превышает 40%, то имеет место «тяжёлая» структура активов, что свидетельствует о существенных накладных расходах.

Анализируя пассив баланса ОАО «СМАК», следует отметить положительную тенденцию увеличения собственного капитала организации, как наиболее надежного источника финансирования, на 23,43% в 2018г. и на 36,93% в 2019г.

Анализ структуры источников финансирования деятельности ОАО «СМАК» показал превышение доли собственного капитала над заемным в стоимости имущества организации, что свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия. Удельный вес собственного капитала в общей валюте в 2019 году составил 65,103%, что на 7,934% ниже по сравнению с 2018г.

Одной из важнейших составных частей бухгалтерской отчетности является отчет о финансовых результатах (Форма № 2), поскольку именно в ней отражаются финансовые результаты деятельности организации за отчетный период. Оценка финансовых результатов ОАО «СМАК» за 2017-2019гг. позволяет отметить, что на протяжении всего анализируемого периода отмечается положительная тенденция увеличения выручки от реализации товаров, услуг. В 2018г. выручка организации составила 2952900 тыс.руб., что на 9,19% больше по сравнению с предыдущим годом. В 2019г. выручка увеличилась на 12,04% по сравнению с 2018г. и составила 3308408 тыс.руб. По итогам 2019г. наблюдалось снижение прибыльности предприятия, поскольку чистая прибыль организации снизилась на 38335 тыс.руб. или на 13,73% по сравнению с предыдущим годом.

В таблице 1 представлена система показателей оценки финансового состояния ОАО «СМАК».

Таблица 1

Система показателей оценки финансового состояния ОАО «СМАК»

Наименование финансового показателя	Нормативное значение	2017г.	2018г.	2019г.
1. Показатели ликвидности и платежеспособности предприятия				
1.1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,3	0,935	0,720	1,490
1.2. Коэффициент общего покрытия (текущей платежеспособности)	1,5 – 2,0	4,793	3,711	3,544
1.3. Общий коэффициент соотношения текущей дебиторской и кредиторской задолженностей	1	2,976	2,318	1,471
2. Показатели финансовой устойчивости предприятия				
2.1. Коэффициент автономии	0,5-0,7	0,861	0,730	0,651
2.2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7-1,0	0,162	0,369	0,536
2.3. Коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости	0,85 – 0,9	0,890	0,865	0,879
3. Показатели рентабельности предприятия				
3.1. Коэффициент экономической рентабельности	свыше 0,15	0,211	0,164	0,094
3.2. Коэффициент финансовой рентабельности	свыше 0,2	0,260	0,210	0,138
3.3. Коэффициент коммерческой рентабельности	свыше 0,2	0,101	0,095	0,073
4. Показатели деловой активности предприятия				
4.1. Коэффициент оборачиваемости активов	-	2,085	1,738	1,296
4.2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	свыше 2,0	4,820	3,401	2,834
4.3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	свыше 2,0	2,564	2,218	1,899
4.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	свыше 4,9	8,374	5,549	5,725

В целом проведенная оценка системы показателей позволяет сделать вывод об удовлетворительном финансовом состоянии ОАО «СМАК». Предприятие является прибыльным, платежеспособным, ликвидным, финансово устойчивым. Однако наблюдается снижение многих расчетных показателей, что говорит об ухудшении дел на предприятии. Следует отметить, что слишком высокое значение показателя абсолютной ликвидности свидетельствует о нерациональном использовании финансовых ресурсов.

Активы предприятия на 65,1 % сформированы за счет собственного капитала и на 34,9% – за счет заемного. Это свидетельствует о низкой степени зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, о высокой концентрации собственных средств. За счет собственного и долгосрочного заемного капитала сформировано 87,9 % всех активов предприятия, что отражает способность организации устойчиво финансировать свои активы за счет постоянных и долгосрочных источников.

Анализируя инвестиционную деятельность ОАО «СМАК» на современном этапе, следует отметить реализацию инвестиционного проекта предприятия – строительство производственно-логистического комплекса по выпуску хлебобулочных и кондитерских изделий. Реализация данного проекта началась в начале 2019г. В настоящее время осуществляется строительство здания производственного назначения и коммуникационных сетей. Запуск производства запланирован в 2021г.

Общая сумма инвестиций проекта составляет 3,6 млрд. рублей:

- 1) приобретение земельного участка, обустройство инфраструктуры обойдется – 300 млн. руб.;
- 2) строительство здания и благоустройство территории – 1,1 млрд. руб.;
- 3) устройство инженерных и вспомогательных систем, энергооборудования – 400 млн.

руб.;

- 4) стоимость технологического оборудования – 1,6 млрд. руб.;
- 5) пополнение оборотных средств – 200 млн. руб.

Структура источников финансирования проекта следующая:

1. Собственные средства ОАО «СМАК» – 1,3 млрд. руб. (36,11%).
2. Займ под оборудования – 1 млрд.руб. (27,78%).
3. Кредит Сбербанка по субсидированной программе поддержки инвестиций в секторе сельского хозяйства – 1.3 млрд.руб. (36,11%).

Финансовый план проекта ОАО «СМАК» представлен в таблице 2.

Таблица 2

Финансовый план инвестиционного проекта ОАО «СМАК»

Показатель, млн.руб.	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Выручка от продаж	3500	3800	4300	4900	5400	6100	6800	34800
Сумма инвестиционных затрат (IC)	840	1820	600	340				3600
Денежные потоки	340	370	330	1100	570	600	690	4000

Для инвестиционного проекта ОАО «СМАК» были рассчитаны показатели эффективности проекта, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Показатели эффективности инвестиционного проекта ОАО «СМАК»

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Итого
Дисконтированные инвестиционные затраты, млн.руб.	807,69	1682,7	533,4	290,63				3314,42
Дисконтированные денежные потоки, млн.руб.	326,92	342,09	293,37	940,28	468,5	474,19	524,34	3369,69
Чистая текущая стоимость (NPV), млн.руб.								55,28
Индекс рентабельности инвестиций (PI)								1,02
Внутренняя норма прибыли (IRR), %								4,78
Простой срок окупаемости								6 лет 3 мес
Дисконтированный срок окупаемости								6 лет 11 мес

Следует отметить, что при расчетах была использована ставка дисконтирования, равная 4%. Её значение было определено методом средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

Анализируя рассчитанные в таблице показатели эффективности инвестиционного проекта ОАО «СМАК», можно отметить, что $NPV > 0$, что говорит о прибыльности данного проекта. Индекс рентабельности инвестиций (PI) больше единицы, что свидетельствует о рентабельности проекта. Для данного проекта $IRR > r$, следовательно, это означает, что инвестиционный проект имеет внутреннюю норму доходности выше, чем затраты на собственный и заемный капитал.

Основными рекомендациями по совершенствованию управления реальными

инвестициями предприятия на современном этапе являются следующие:

- 1) упрощение административных процедур для предприятий и уменьшение бюрократических препятствий для того, чтобы ускорить производство или поставку товаров в период пандемии;
- 2) активное внедрение широкого спектра сетевых инструментов и электронных платформ государственных услуг для обеспечения непрерывности предоставления основных услуг предприятиям и инвесторам;
- 3) создание или совершенствование существующего инвестиционного портала для содействия установлению контактов между отечественными и зарубежными инвесторами;
- 4) оптимальное аккумулирование капитала из внутренних и внешних источников в достаточных объемах и на приемлемых условиях;
- 5) комплексный и системный подход к формированию нормативно-правового механизма развития инвестиционной деятельности;
- 6) развитие потенциала действующих и создание новых особых экономических зон на основе анализа успешного их функционирования в разных странах мира.

Заключение. Таким образом, грамотно организованная и эффективно реализуемая политика управления реальными инвестициями предприятия обеспечит принятие и реализацию оптимальных управленческих решений в сфере реального инвестирования, что, в свою очередь, обеспечит высокий уровень инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Стремление к эффективному осуществлению реального инвестирования на предприятии обосновало необходимость разработки концепции механизма управления реальными инвестициями предприятия, основанной на системном подходе. Четкое понимание взаимосвязи всех элементов предложенной концепции будет обеспечивать комплексный подход к эффективному управлению реальными инвестициями на предприятии.

В современных условиях наблюдаются определенные негативные тенденции в инвестиционной сфере в большинстве стран мира из-за пандемии COVID-19. В работе были разработаны рекомендации по совершенствованию управления реальными инвестициями предприятия. Их применение будет способствовать устранению существующих проблем в инвестиционной сфере и повышению эффективности осуществления процесса управления реальными инвестициями предприятия, что обеспечит сбалансированное развитие национальной экономики, повышение инвестиционной активности предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : федер. закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ : [принят Гос. Думой 15 июля 1998 года : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 года]. – [в ред. Федерального закона от 02.08.2019 № 259-ФЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
3. Складорова Ю. М. Инвестиции : учебное издание / Ю. М. Складорова, И. Ю. Складоров, Л. А. Латышева. – Ростов н/Д : Феникс, 2015 – 349 с. – (Серия «Высшее образование»).
4. World Investment Report 2020: International production beyond the pandemic / United Nations Conference on Trade and Development. – New York and Geneva: United Nations, UNCTAD. – 2020. – 268 p.
5. Официальный сайт «Интерфакс-ЦРКИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.e-disclosure.ru/>.
6. Официальный сайт ОАО «СМАК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.smakhleba.ru/>.

УДК 338

*М. М. Панкова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**Е. А. Пикулина, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье выявлены теоретические аспекты анализа доходов и расходов операционной деятельности, которые выступают в качестве основных показателей эффективности хозяйственной деятельности и рентабельности предприятия. Раскрыты цели и задачи анализа доходов и расходов операционной деятельности, его значение и основные источники получения информации для проведения исследования. Установлены этапы и порядок анализа доходов и расходов операционной деятельности.

Ключевые слова: доходы операционной деятельности, расходы операционной деятельности, анализ, повышение эффективности деятельности, повышение рентабельности деятельности.

Рис. 3, табл. 1, лит. 14.

М. М. Pankova, E. A. Pikulina

THEORETICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF OPERATING INCOME AND EXPENSES

The article reveals the theoretical aspects of the analysis of income and expenses of operating activities, which act as the main indicators of the efficiency of economic activity and profitability of the enterprise. The goals and objectives of the analysis of income and expenses of operating activities, its significance and the main sources of information for the study are disclosed. The stages and procedure for analyzing the income and expenses of operating activities are established.

Keywords: operating income, operating expenses, analysis, improving the efficiency of operations, improving the profitability of operations.

Введение. Каждое предприятие в условиях рыночной экономики стремится организовать и в дальнейшем совершенствовать свою хозяйственную деятельность таким образом, чтобы в результате его работы собственники (учредители, акционеры) получили максимально возможный уровень прибыли. Величина прибыли в свою очередь зависит от уровня доходов и расходов, которые получает и несет организация, следовательно, залогом успешного функционирования коммерческого предприятия является тщательный анализ его доходов и расходов, а также принятие мер по оптимизации данных показателей.

В разное время данной темы в своих трудах касались такие авторы и специалисты, как О. В. Губина, О. В. Ефимова, Е. Е. Кузьмина, Г. В. Савицкая, И. А. Соколова, Ю. Ю. Сулова, А. Д. Шеремет и многие другие. Однако в силу того, что экономическая ситуация постоянно меняется, и в след за этим непрерывно развивается бухгалтерский учет, необходимы дальнейшие исследования данной области, которые позволят более эффективно обеспечивать нормальное функционирование хозяйствующего субъекта.

Цель работы – исследование теоретических аспектов анализа доходов и расходов операционной деятельности.

Основная часть. При проведении анализа доходов и расходов операционной деятельности работники аналитической службы преследуют следующую основную цель: поиск, обоснование и использование резервов увеличения доходов и сокращения расходов предприятия и, следовательно, повышение массы получаемой прибыли, а также улучшение

показателей рентабельности как одних из важнейших показателей, позволяющих оценить эффективность осуществления хозяйственной деятельности и финансовую устойчивость предприятия.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи анализа доходов и расходов операционной деятельности:

- оценка степени выполнения плана и динамики доходов и расходов операционной деятельности за исследуемый период;
- изучение состава и структуры доходов и расходов операционной деятельности по видам, в разрезе элементов, а также в целом по предприятию, в том числе по сравнению с аналогичными показателями предприятий-конкурентов за ряд периодов;
- оценка динамики соотношения доходов и расходов не менее чем за три смежных года для контроля над уровнем доходов, приходящихся на один рубль расходов;
- определение и оценка влияния факторов на доходы операционной деятельности;
- определение и оценка влияния факторов на расходы операционной деятельности;
- определение и оценка влияния факторов на прибыль от операционной деятельности;
- определение и оценка влияния факторов на прибыль от реализации;
- определение оптимальной величины прибыли (предельный анализ);
- определение направления использования доходов и осуществления расходов операционной деятельности;
- анализ абсолютных и относительных показателей рентабельности и доходности предприятия в целом и с использованием отдельных видов ресурсов;
- определение и оценка влияния факторов на показатели рентабельности и прибыльности;
- анализ структуры и состава налогооблагаемой прибыли;
- выявление и расчет резервов увеличения доходов и уменьшения расходов операционной деятельности;
- обоснование и разработка комплекса мероприятий, направленных на воплощение принятых решений по оптимизации доходов и расходов операционной деятельности за счет использования выявленных резервов.

Значение анализа доходов и расходов, и, в том числе, доходов и расходов операционной деятельности, состоит в том, что предприятие путем анализа результатов своей хозяйственной деятельности за нужный период, сможет избежать в будущем ошибок, неверных действий, просчитать уровень финансовых рисков и сделать соответствующие выводы, достичь финансовой стабильности на рынке. Исходя из этого, по итогам осуществления анализа кроме оценки финансового состояния и результатов деятельности организации в целом и отдельных направлений ее функционирования необходимо еще и разработать комплекс мер по улучшению сложившейся ситуации [12]. Кроме того, анализ доходов и расходов операционной деятельности является важнейшей частью составления и принятия стратегического плана, в соответствии с которым предприятие в течение длительного времени осуществляет свою производственную деятельность, принимает управленческие решения, обеспечивает стабильное положение среди конкурирующих компаний, получение желаемой прибыли и завоевание желаемой доли рынка.

При осуществлении аналитической подготовки и непосредственно анализе финансово-хозяйственного состояния компании, выявлении закономерностей и тенденций ее развития опираются на исследование показателей, отраженных в различных источниках. Эффективность анализа доходов и расходов организации в значительной степени зависит от его информационного и методического обеспечения. Используемая информация является разнообразной, ее можно классифицировать в зависимости от обслуживаемых направлений деятельности. Выделяется научная, техническая, управленческая, экономическая, производственная, социальная и другие виды информации. В экономическом анализе деятельности предприятия используется в основном информация экономическая, но в

отдельных случаях это может быть техническая и технологическая информация. Стоит отметить, что при формировании и использовании экономической информации необходимо соблюдать системный подход, который предполагает раскрытие целостности объекта, его многообразных связей и сведение их в единую картину [9].

Классификация экономической информации для анализа доходов и расходов операционной деятельности представлена на рис. 1.



Рис. 1. Классификация экономической информации

Достоверность сведений, полученных в ходе проведения анализа доходов и расходов операционной деятельности, а также их пригодность для исследований зависят от того, откуда была взята информация для анализа хозяйственной деятельности фирмы.

В информационном обеспечении анализа ведущая роль принадлежит бухгалтерскому учету и бухгалтерской финансовой отчетности, поскольку они наиболее полно отражают все имеющие место хозяйственные явления, процессы, их результаты. Учетные документы, которые подлежат изучению в процессе анализа доходов и расходов операционной деятельности, представлены в таблице 1. [3, с. 85-86]

Таблица 1

Учетные документы, подлежащие изучению в процессе анализа доходов и расходов операционной деятельности

Вид учетного документа	Примеры
Первичные документы по учету доходов и расходов операционной деятельности	Накладные на сдачу готовой продукции; требования на отпуск продукции; карточки складского учета; счета-фактуры; журнал регистрации полученных и выставленных счетов-фактур; инвентаризационные описи; накладные на реализацию готовой продукции; карточки количественно-суммового учета, грузовые таможенные декларации, калькуляции и пр.
Регистры синтетического и аналитического учета доходов и расходов операционной деятельности	Главная книга, оборотные ведомости по счетам 70 «Доходы от реализации», 71 «Прочие доходы операционной деятельности», 90 «Себестоимость реализации», 92 «Административные расходы», 93 «Расходы на сбыт», 94 «Прочие расходы операционной деятельности», журналы-ордера № 3, 5 и 6.
Бухгалтерская финансовая отчетность	Форма №1 «Баланс», форма №2 «Отчет о финансовых результатах», форма №3 «Отчет о движении денежных средств», форма №4 «Отчет о собственном капитале», форма №5 «Примечания к финансовой отчетности».
Другие документы	Устав, Приказ об учетной политике организации; договоры на реализацию продукции; Положение о распределении прибыли; планово-экономическая и сметная документация; решения о предоставлении отдельным категориям покупателей льгот по оплате продукции и т.д.

Своевременный и полный анализ данных, которые содержатся в первичных и сводных учетных регистрах и отчетности, обеспечивает принятие необходимых корректирующих мер, направленных на достижение лучших результатов хозяйствования. На основании данных анализа можно произвести оценку хозяйственного и финансового потенциала предприятия, результативности и эффективности деятельности компании, также представляется возможным проведение различных аналитических исследований.

Также необходимо учесть, что процессы принятия решений, имеющих финансово-экономический характер, базируются, прежде всего, на работе с конкретной фактической информацией, представляющей собой показатели финансового состояния, рассчитываемые на основе данных бухгалтерской отчетности. Эти данные являются, как правило, стоимостными показателями, отражающими события финансово-хозяйственной жизни предприятия. Общая соизмеримость показателей бухгалтерской финансовой отчетности, обусловленная единым стоимостным характером, обеспечивает их сопоставимость [14, с. 48]. Поэтому к основным документам, обеспечивающим полноту и правильность проведения анализа, относят, прежде всего, бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, поскольку для управления хозяйственной деятельностью экономического субъекта необходимо информационное обеспечение, которое включает в себя данные о финансовом состоянии и финансовых результатах. Анализ данной информации в условиях рыночных отношений имеет ключевое значение при принятии точных и своевременных управленческих решений тактического и стратегического характера [11].

Анализ доходов и расходов операционной деятельности, как правило, проводится в несколько этапов. Первый этап – подготовительный. Он подразумевает выбор предмета и объекта, определение цели и задач, обоснование принципов и определение сроков проведения, исполнителей, а также определение необходимой информации и изучение экономических предпосылок анализа доходов и расходов операционной деятельности.

Второй этап анализа является основным. В зависимости от выбранных цели и задач, глубины проведения исследования он может включать в себя: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, коэффициентный анализ, анализ контролируемости, факторный анализ, а также, при необходимости, оценку влияния сформированной динамики и структуры доходов и расходов операционной деятельности на показатели финансовых результатов деятельности (прибыль от продаж, чистая прибыль, прибыль до налогообложения), анализ основных источников формирования прибыли до налогообложения, прибыли от реализации и прибыли от прочей операционной деятельности, анализ эффективности работы предприятия за исследуемый период на основании показателей рентабельности и прочие исследования [13, с. 21].

Далее рассмотрены ключевые методы исследования доходов и расходов операционной деятельности.

Анализ доходов и расходов операционной деятельности целесообразно начинать с горизонтального и вертикального анализа, назначение которых состоит в том, чтобы проследить изменения (динамику) основных статей доходов и расходов путем сравнения их абсолютных показателей за отчетный и предыдущий периоды, степень выполнения плана, а также рассчитать удельный вес отдельных статей доходов и расходов операционной деятельности в их общей сумме и проанализировать динамику структуры этих показателей в отчетном периоде в сравнении с предыдущим, что помогает сделать первоначальные выводы перед более детальным исследованием показателей доходов и расходов операционной деятельности. В случае наличия необходимых данных можно произвести расчет за несколько периодов – осуществить трендовый анализ – для получения более полных и точных результатов.

Горизонтальный и вертикальный анализ также может осуществляться в качестве экспресс-анализа с целью корректировки стратегических решений управления организации [7, с. 35]. Для осуществления сопоставления показателей отчетного периода с данными

предыдущего необходимо использовать данные, представленные в форме №2 «Отчет о финансовых результатах». В результате этого сопоставления можно выявить изменение величин доходов и расходов операционной деятельности и причин их снижения или увеличения. Вместе с тем, приступая к анализу расходов по данным бухгалтерской отчетности, необходимо помнить, что все расходы должны быть отражены в форме № 2, либо включены в состав активов (и найти отражение в форме № 1 «Баланс»).

В результате анализа структуры доходов операционной деятельности можно определить, какая из областей деятельности приносит большую часть дохода. Для оценки влияния каждого вида дохода используется индексный метод [5, с. 185]. В ходе анализа принципиальное значение имеет как установление структуры доходов в отчетном периоде и ее изменения по сравнению с предыдущим (или аналогичным периодом предыдущего года), так и определение типа структурной динамики доходов и причин, его обусловивших.

Причинами абсолютного изменения операционных доходов от основных видов деятельности могут быть: изменение натуральных объемов продаж товаров, работ, услуг в связи с изменением спроса, появлением на рынке аналогичных конкурирующей продукции; изменение рыночного уровня цен на аналогичные товары, работы, услуги или индивидуальное изменение цен, вызванное условиями конкуренции [10].

При структурном анализе доходы (выручку) от реализации продукции, товаров, работ, услуг следует рассматривать как основной, определяющий вид доходов предприятия, который при нормальных условиях деятельности имеет наибольший удельный вес в общей величине доходов. Оптимальным значением структурной доли выручки от реализации в составе доходов является 90-95%. Несоответствие этому значению свидетельствует о снижении эффективности основной текущей деятельности, что может быть вызвано сокращением объема реализации товаров, накоплением сверхнормативных запасов остатков, несвоевременным погашением дебиторской задолженности [6].

Структуру расходов операционной деятельности следует анализировать по направлениям деятельности, элементам расходов и статьям калькуляции. По направлениям деятельности анализ осуществляется на основе данных Отчета о финансовых результатах по следующим показателям: себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг; административные расходы; расходы на сбыт; прочие расходы операционной деятельности. Поэлементный анализ осуществляется по данным раздела III формы № 2: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты [3, с. 64].

В процессе интерпретации полученных результатов следует обратить внимание на темп прироста расходов операционной деятельности и их составляющих в соотношении с темпом прироста выручки: прирост значения показателя выручки должен быть больше, так как только в этом случае прибыль организации будет возрастать. Анализируя структуру, следует обратить внимание на удельный вес прочих операционных расходов. Значительные суммы, отраженные как прочие расходы, затрудняют анализ, делая предприятие менее прозрачным для внешних пользователей. В случае если прочие расходы операционной деятельности преобладают в структуре расходов предприятия, то в ходе анализа данный факт должен быть объяснен конкретными изменениями условий деятельности. Кроме того, стоит сопоставить расходы на производство и реализацию всей продукции и расходы на производство и реализацию реализованной продукции. Для эффективно функционирующей и развивающейся компании характерно превышение первого показателя над вторым.

Анализируя структуру операционных расходов по элементам, надо учитывать, что некоторые элементы потенциально более «налогоемкие»: затраты на оплату труда, которые приводят к платежам в социальные фонды; амортизация, которая опосредованно связана с платежами по налогу на имущество. С учетом этого предприятие имеет стимул уменьшать «налогоемкие» элементы и прибыль и увеличивать те элементы, которые более благоприятно сказываются на налоговых платежах: материальные затраты и прочие затраты (по которым

имеет место возмещение налога на добавленную стоимость). Особое внимание при анализе структуры расходов следует уделять резким изменениям показателей удельных весов. За этими изменениями могут стоять изменения технологии, вида деятельности, изменения в номенклатуре продукции, а также схемы налоговой оптимизации, следствием начала применения которых может быть резкое уменьшение «налогоемких» составляющих и увеличение материальных и прочих операционных расходов [4, с. 236].

Проведение анализа состава, структуры и динамики доходов углубляется с помощью коэффициентного анализа, в результате которого рассчитывается соотношение общей суммы доходов и соотношение доходов операционной деятельности за предыдущий и отчетный периоды для определения уровня и динамики доходности деятельности, эффективности использования имеющихся у предприятия ресурсов. Анализ доходности операционной деятельности предприятия предполагает оценку соотношения размера полученных доходов с точки зрения полученных экономических результатов, использованных активов предприятия с помощью расчета ряда показателей, характеризующих различные стороны деятельности хозяйствующего субъекта. Проведение анализа расходов операционной деятельности углубляется анализом контролируемости расходов. Он заключается в расчете коэффициента затрат, который также называется ресурсоемкостью и рассчитывается соотношением расходов операционной деятельности к выручке от реализации. Впоследствии эти соотношения подвергаются исследованию и оценке их изменений в отчетном году по сравнению с предыдущим. Если имеют место отклонения, превышающие по модулю 10%, то следует вывод о «неконтролируемости» затрат, что негативно характеризует как эффективность менеджмента, так и качество прибыли.

Следует отметить, что только раскрыв причинно-следственные связи различных сторон деятельности, можно просчитать, как изменятся основные результаты хозяйственной деятельности за счет того или иного фактора, произвести обоснование любого управленческого решения, рассчитать, как изменится сумма прибыли. Поэтому, в целях повышения полезности анализа для нужд руководящего персонала при принятии ими управленческих решений, необходимо проводить факторный анализ доходов и расходов операционной деятельности – комплексное и системное изучение и измерение воздействия факторов на величину результативных показателей [2, с. 56].

Доход от операционной деятельности предприятия формируется в основном за счет выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг. На выручку от реализации продукции оказывают влияние многочисленные факторы, одни из которых поддаются достоверной количественной оценке, влияние других факторов установить бывает крайне затруднительно, а порой даже невозможно. Структурно-логическая модель факторного анализа объема реализации может быть представлена следующим образом (рис. 2):

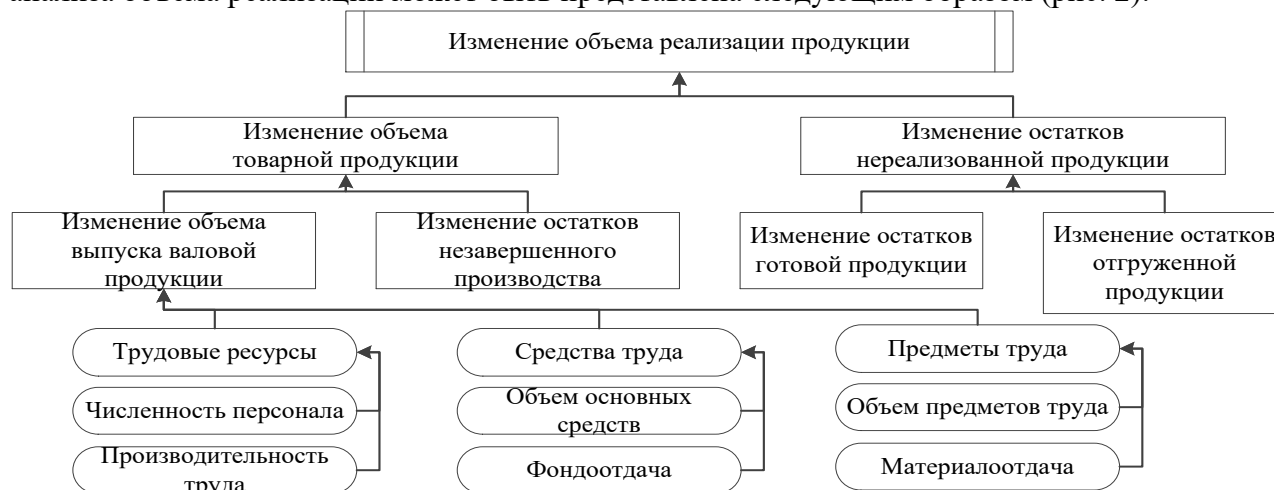


Рис. 2. Структурно-логическая модель факторного анализа выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг

Также на выручку от продаж оказывают влияние остатки нереализованной продукции и фактический объем производства продукции.

Основным компонентом расходов операционной деятельности является себестоимость. Исходя из этого, факторный анализ осуществляют в разрезе следующих статей: прямые переменные материальные затраты, прямые переменные трудовые затраты и косвенные постоянные затраты (рис. 3).



Рис. 3. Структурно-логическая модель факторного анализа себестоимости продукции, товаров, работ, услуг

На третьем этапе – заключительном – на основе данных проведенного анализа осуществляется выявление тенденций развития доходов и расходов операционной деятельности; определение сильных и слабых сторон, угроз и возможностей; определение основных резервов повышения доходов и снижения расходов предприятия, увеличения рентабельности; разработка комплекса мероприятий по использованию выявленных резервов и контроль за его осуществлением; планирование доходов и расходов на предстоящий период; оформление и предоставление отчета по проведенным исследованиям [1, с. 272].

Заключение. Таким образом, доходы и расходы операционной деятельности являются экономической базой формирования абсолютных и относительных показателей финансовых результатов работы хозяйствующего субъекта. Анализ доходов и расходов операционной деятельности позволяет дать оценку укрупненных факторов, оказывающих влияние на величину прибыли и уровень рентабельности, характеризующих с различных позиций эффективность функционирования предприятия.

Анализ доходов и расходов операционной деятельности необходим как внутренним пользователям для определения резервов повышения прибыли и рентабельности, так и внешним пользователям для оценки организации как потенциального заемщика или делового партнера. Основным источником анализа доходов являются данные отчета о финансовых результатах. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по оптимизации доходов и расходов операционной деятельности на основе использования выявленных резервов для повышения эффективности деятельности и улучшения финансового положения предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Батраева, Э. А. Экономика предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / Э. А. Батраева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 390 с.
2. Губина, О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О. В. Губина, В. Е. Губин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. – 335 с.
3. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2015. – 320 с.
4. Когденко, В. Г. Экономический анализ : учебное пособие / В. Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юнити-Дана, 2011. – 399 с.
5. Кузьмина, Е. Е. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. В 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 225 с.
6. Липская, А. О. Методика анализа доходов в организациях сферы обращения для управления собственным капиталом / А. О. Липская // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №18 (417). – С. 41-50.
7. Музалев, С. В. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / С. В. Музалев. – М. : Проспект, 2015. – 175 с.
8. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. – 512 с.
9. Свешникова, В. А. Направления экономического анализа доходов и расходов в целях принятия управленческих решений / В. А. Свешникова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2014. – № 21.2 (80.2). – С. 95-97.
10. Сергеева, О. М. Факторная модель планирования прибыли / О. М. Сергеева // Справочник экономиста. – 2015. – № 6. – С. 14-21.
11. Соколова, И. А. Применение аналитических процедур в аудите / И. А. Соколова // Наука – промышленности и сервису. – 2010. – № 5. – С. 442-446.
12. Соколова, И. А. Проблемы учетно-аналитического обеспечения управления малым предприятием / И. А. Соколова, Н. А. Прохорова // Вестник Поволжского Государственного Университета Сервиса. Серия: экономика. – 2014. – № 2(34). – С. 167-170.
13. Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 136 с.
14. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : Инфра-М, 2010. – 320 с.

УДК 657.6

Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
Е. А. Панова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ АУДИТОРА

С позиции профессионального суждения систематизированы подходы к переоценке объектов основных средств для целей финансового, налогового и статистического учета. Проанализировано влияние профессионального суждения, реализованного при проведении переоценки основных средств, на показатели финансового состояния субъекта хозяйствования и величину его чистых активов. Выявлены современные проблемы учета основных средств по переоцененной стоимости и обозначены возможные пути преодоления трудностей.

Ключевые слова: профессиональное суждение, основные средства, переоценка.

Лит. 14.

L. D. Smirnova, E. A. Panova

EVALUATION OF FIXED ASSETS: PROFESSIONAL JUDGMENT OF THE AUDITOR

From the position of professional judgment, the approaches to revaluation of fixed assets for the purposes of financial, tax and statistical accounting are systematized. The influence of professional judgment implemented during the revaluation of fixed assets on the indicators of the financial condition of the business entity and the value of its net assets is analyzed. Modern problems of accounting for fixed assets at revalued value are identified and possible ways to overcome difficulties are identified.

Keywords: professional judgment, fixed assets, revaluation.

Введение. Профессиональное суждение, являющееся неотъемлемой частью культуры бухгалтерского учета и бухгалтерской профессии в западных странах, ориентированных на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), у нас представляется относительно новым, недостаточно изученным явлением.

Для современного этапа развития бухгалтерского учета характерен постепенный переход от учета по «правилам» к ведению бухгалтерского учета «в соответствии с принципами», заявленный в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу.

Кроме того, использование подходов, основанных на МСФО, активно популяризируется аудиторскими компаниями «Большой четверки», которые подтверждают бухгалтерскую (финансовую) отчетность всех крупнейших компаний.

Информация, содержащаяся в отчетности по МСФО, должна соответствовать определенным требованиям качества, а само суждение должно быть обосновано и проверено. Поэтому профессиональное сообщество стремится разработать, обосновать и актуализировать правила и процедуры формирования финансовой информации, исследование которых позволит существенно повысить ее достоверность.

Профессиональное суждение приобретает особую значимость в условиях перехода экономики к инновационному типу развития, что требует должного развития теории и методологии бухгалтерского учета на основе расширения границ его информативности в соответствии с изменениями требований пользователей бухгалтерской информации.

В результате возникает необходимость изучения и обоснования целесообразности применения профессионального суждения при выборе альтернативных методов оценки и учета объектов бухгалтерского наблюдения.

С нашей точки зрения, одной из наиболее сложных и противоречивых проблем до сих пор остается процедура переоценки основных средств в бухгалтерском учете, где профессиональное суждение формируется:

- 1) при определении целесообразности проведения переоценки;
- 2) при выборе метода последующей переоценки объектов;
- 3) при определении порядка перерасчета амортизации по переоцененным объектам или группам объектов;
- 4) при отражении результатов переоценки и амортизации основных средств на счетах бухгалтерского учета.

Особенности использования профессионального суждения в современной системе бухгалтерского учета в целом и учета основных средств, в частности, рассмотрены в работах ученых Н. В. Генераловой [1], М. Л. Пятова [2], С. А. Рассказовой-Николаевой [3], Я. В. Соколова [4], Л. З. Шнейдмана.

Упомянутые авторы в своих работах указывают на то, что в современной правовой сфере формирование правильной информации о состоянии, стоимостной оценке и графике получения экономических выгод от используемых субъектом объектов основных средств невозможно без профессионального суждения специалиста по бухгалтерскому учету.

Развитие методологии бухгалтерского учета, оценка и переоценка основных средств анализируются в научных трудах российских и зарубежных ученых Х. Андерсона, Б. Нидлза, Д. Колдуэлла [5], Т. Ю. Дружиловской, Н. Н. Карзаевой [6, 11], В. В. Ковалева [7], Л. И. Куликовой [8], Е. А. Мизиковского, Э. С. Дружиловской [9], М. И. Кутера, В. Ф. Паляя [10], В. В. Патрова, Я. В. Соколова [11] В. Я. Соколова [12], С. Н. Щадиловой [13].

Экономисты отмечают, что действующее законодательство, регулирующее организацию бухгалтерского учета основных средств, не предусматривает правил признания, оценки и отражения изучаемых объектов в отчетах (финансовых, налоговых, статистических).

Профессиональное сообщество также активно участвует в обсуждении актуальных вопросов в практике бухгалтерского учета, оценки и переоценки основных средств. Большое значение для рассматриваемой проблемы имеют работы: А. Е. Иванова, А. Мишиной, Е. Петрова, К. Рыжкова [14], С. А. Чернова, П. Яковенко. Анализируя действующее законодательство, специалисты дают практические рекомендации по проведению переоценки основных средств и отражению этой информации на счетах бухгалтерского учета.

Основная часть. При обосновании целесообразности проведения переоценки объектов основных средств необходимость формирования профессионального суждения возникает дважды: при принятии решения о проведении периодической переоценки и при ежегодной экспертизе экономической обоснованности данной процедуры.

Решение о переоценке основных средств оговаривается в учетной политике хозяйствующего субъекта для целей бухгалтерского учета. Результаты переоценки оказывают непосредственное влияние на чистые активы и финансовые результаты, поэтому решение о периодической переоценке этих объектов обычно зависит от тактических или стратегических целей субъекта хозяйствования.

Кроме того, к области профессионального суждения относится и выбор групп однородных объектов основных средств, которые подвергаются переоценке.

Согласно законодательству, регулярная переоценка стоимости основных средств проводится для компенсации разницы между их балансовой стоимостью и текущей (восстановительной) стоимостью аналогичных объектов на рынке.

Методические указания по учету основных средств, в отличие от П(С)БУ, дополнительно уточняют, что такая стоимость не должна существенно отличаться.

Однако понятие существенного отклонения стоимости основных средств, в соответствии с которым они отражаются в бухгалтерском учете и отчетности, от текущей

(восстановительной) стоимости не установлено. Таким образом, этот вопрос также относится к области профессионального суждения и подлежит закреплению в учетной политике.

Однако пример, приведенный в Методических указаниях по учету основных средств, свидетельствует о том, что существенным является 10%-ное изменение стоимости объекта на рынке, но предприятие может установить более низкий уровень существенности.

Поэтому экономическая целесообразность данной процедуры должна обосновываться ежегодно до начала проведения переоценки и на основании профессионального суждения должно быть принято решение о проведении или отказе от проведения переоценки в текущем году.

Пакет документов, подтверждающих правильность принятого решения, должен быть оформлен в виде приложения к учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Выбор метода учета основных средств, по мнению авторов статьи, относится к наиболее важным суждениям, поскольку способ переоценки оказывает непосредственное влияние на стоимость основных средств и, в результате, на величину показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия, его чистые активы и финансовый результат.

Действующее законодательство допускает два варианта переоценки основных средств: индексацию и прямой пересчет. Выбранный вариант должен быть надлежащим образом закреплён в учетной политике предприятия, а информация, используемая для формирования переоцененной стоимости, – подтверждена документально.

В первом случае требуется обосновать и подтвердить используемые индексы пересчета, а во втором – порядок переоценки и расчета коэффициента пересчета стоимости основных средств.

Анализ нормативной базы, регламентирующей порядок переоценки, ее отражение в бухгалтерском и налоговом учете, а также в формах статистического наблюдения имеет существенные различия не только в подходе к переоценке, но и в понятии восстановительной стоимости основных средств.

Методические указания по учету основных средств текущую (восстановительную) стоимость основных средств описывают как стоимость аналогичного объекта на дату проведения переоценки в случае необходимости его замены.

Начиная с возможности привлечения экспертов для проведения переоценки с целью получения заключения о текущей (восстановительной) стоимости объектов основных средств, имеет смысл пересмотреть законодательство в области оценочной деятельности.

Так, законом «Об оценочной деятельности» предусмотрено «установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости». Под рыночной стоимостью понимается «наиболее вероятная цена, по которой конкретный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции».

Этот подход практически повторяет определение справедливой стоимости в МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»: «справедливая стоимость – это рыночная оценка, а не оценка, формируемая с учетом специфики предприятия. Целью оценки справедливой стоимости является определить цену, по которой осуществлялась бы операция, проводимая на организованном рынке, по продаже актива или передаче обязательства между участниками рынка на дату оценки в текущих рыночных условиях.»

Кроме того, Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике понятие «текущая рыночная стоимость» трактуется как «сумма денежных средств или их эквивалентов, которые могут быть получены при продаже объекта или при наступлении срока его ликвидации».

Проведенный анализ действующих нормативно-правовых документов позволяет утверждать, что:

- в документах разных отраслей права используется различное толкование термина «текущая (восстановительная) стоимость»;

- для терминов «текущая (восстановленная) стоимость» и «текущая рыночная стоимость» используются различные подходы. Первый – стоимость покупки объекта в текущих условиях, а второй – стоимость продажи объекта в текущих условиях.

Все это приводит к необходимости формирования профессионального суждения специалистами в области бухгалтерского учета для выявления достаточной информации о переоценках в финансовом и налоговом учете, в бухгалтерской (финансовой) и статистической отчетности.

Отдельные проблемы могут возникнуть при подготовке консолидированной и индивидуальной отчетности по МСФО.

В зависимости от трактовки текущей (восстановительной) стоимости коэффициент пересчета стоимости основных средств на практике может быть рассчитан двумя способами:

- исходя из первоначальной стоимости объекта, то есть без корректировок на моральный и физический износ;
- исходя из остаточной стоимости объекта, то есть с учетом этих корректировок.

В первом случае текущая (восстановительная) стоимость считается рыночной стоимостью аналогичных объектов, которая принимается за новую первоначальную стоимость без учета всех корректировок на моральный и физический износ. Коэффициент пересчета определяется как отношение рыночной стоимости объекта основных средств к его первоначальной стоимости по данным бухгалтерского учета.

Во втором случае под текущей (восстановительной) стоимостью понимается рыночная стоимость аналогичных объектов с учетом всех корректировок на моральный и физический износ, то есть фактически это переоцененная остаточная стоимость основных средств. Коэффициент пересчета определяется как отношение рыночной стоимости объекта основных средств к его остаточной стоимости.

Переоценка основана на сопоставлении документально подтвержденных данных о рыночной стоимости (т. е. возможной цены продажи) объекта основных средств на определенную дату с его остаточной стоимостью. Фактическая и расчетная стоимости объекта сравниваются со специально рассчитанным коэффициентом, который учитывает относительное изменение первоначальной стоимости объекта и на его основе определяет текущую восстановительную стоимость.

Амортизация пересчитывается в той же пропорции и вычитается из текущей восстановительной стоимости. Остаточная стоимость, полученная в результате расчетов, основана на данных рыночной цены и текущей восстановительной стоимости, определенной на этой основе.

При этом методе в результате одновременного относительного увеличения первоначальной стоимости и амортизации остаточная стоимость основных средств всегда будет равна их рыночной стоимости на дату переоценки, что является целью переоценки в соответствии с п. 41 Методических указаний по учету основных средств.

Такой подход позволяет не только сравнивать показатели, используемые при расчете, чтобы они соответствовали рыночной и балансовой стоимости объекта, но и отразить по кредиту счета учета добавочного капитала большую сумму дооценки, тем самым увеличивая стоимость чистых активов предприятия. Последнее, безусловно, способствует повышению привлекательности предприятия для инвесторов.

При выборе второго подхода к трактовке термина «текущая (восстановительная) стоимость» предприятию необходимо учитывать неизбежность увеличения налоговой нагрузки в части налога на имущество, сумма которого рассчитывается по данным бухгалтерского учета.

Постоянные разницы по отношению к переоценке основных средств в бухгалтерском учете возникают независимо от выбранного варианта, так как результаты пересчета амортизации при переоценке не учитываются для налогообложения прибыли.

Можно прийти к выводу: если под текущей (восстановительной) стоимостью

понимать рыночную стоимость аналогичных объектов с учетом всех корректировок на моральный и физический износ, то даже при уценке объекта или снижении его стоимости финансовый результат может быть положительным.

Также подлежит переоценке величина накопленной амортизации, начисленной в течение всего периода использования объекта основных средств.

Следует отметить, что в настоящее время в учете не регламентирован порядок переоценки (пересчета) амортизации, касающийся сферы профессионального суждения специалиста в области бухгалтерского учета.

В то же время при отсутствии конкретного стандарта, регламентирующего порядок учета объекта или процесса, рекомендуется хозяйствующим субъектам руководствоваться положениями по бухгалтерскому учету или иными международными стандартами.

В этой связи целесообразно учитывать положения п. 35 МСФО (IAS) 16 «Основные средства», который предусматривает следующие варианты пересчета амортизации:

- в виде разницы «между валовой балансовой стоимостью и балансовой стоимостью актива после учета накопленных убытков от обесценения», то есть сумма амортизации корректируется отдельно;
- путем вычитания накопленной амортизации из валовой балансовой стоимости актива, то есть сумма амортизации является частью переоцененной стоимости основных средств.

Скорректированная амортизация – это часть общей суммы увеличения или уменьшения балансовой стоимости актива, которая отражается в случае дооценки – в составе прочего совокупного дохода или прибыли и убытков – в случае уценки объекта основных средств.

В отечественной бухгалтерской практике более предпочтительным считается подход к отражению результатов переоценки амортизации основных средств на счете 10 «Основные средства» и счете 13 «Амортизация основных средств» [19, 21].

Однако пример, приведенный в п. 48 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, предполагает возможность отражения результатов переоценки на счете 10 «Основные средства» без отражения информации на счете 13 «Амортизация основных средств».

С нашей точки зрения, сложности с определением термина «текущая (восстановительная) стоимость» приводят бухгалтеров к выбору порядка отражения переоценки на счетах бухгалтерского учета и корректировки накопленной амортизации по переоцененным объектам.

Организация практики различных предприятий позволяет выделить два подхода к отражению информации по переоценке основных средств на счетах бухгалтерского учета в зависимости от трактовки текущей (восстановительной) стоимости.

В зависимости от выбранного субъектом варианта раскрытия информации о переоцененной стоимости объектов основных средств на счетах бухгалтерского учета предлагается различать развернутый и свернутый варианты.

В Положениях по бухгалтерскому учету и других нормативных актах, касающихся бухгалтерского или налогового учета, не упоминается понятие ликвидационной стоимости как неамортизируемой части актива. Понятие ликвидационной стоимости встречается при ликвидации или банкротстве, другой термин для данного понятия — «стоимость при вынужденной продаже».

Оценка для целей ликвидации предприятия или части имущества предприятия предполагает, во-первых, оценку в момент ликвидации или непосредственно перед ликвидацией, во-вторых, вынужденную продажу, чаще всего ниже рыночной цены.

Нормативные акты дают следующее определение понятию «ликвидационная стоимость»:

- ликвидационная стоимость имущества — это стоимость имущества при его вынужденной продаже;

- при определении ликвидационной стоимости предприятия определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества.

Оба понятия ликвидационной стоимости могут быть одной и той же величиной (если предполагается, что актив, который оценивают для признания в отчетности, впоследствии будет ликвидирован вынужденно, вследствие чрезвычайных обстоятельств, по заниженной цене; впрочем, запланированные чрезвычайные обстоятельства и вынужденная продажа крайне нетипичны) или двумя значительно отличающимися величинами (так как чрезвычайные обстоятельства и дисконт при вынужденной продаже могут быть существенными). Таким образом, чтобы избежать путаницы, целесообразно использовать термин «ликвидационная стоимость» или «ликвидационная (остаточная) стоимость», уточняя, что он употребляется для целей определения амортизируемой суммы актива, а не для целей оценки при ликвидации актива.

В соответствии с П(С)БУ сроком полезного использования является период, в течение которого использование объекта основных средств приносит экономические выгоды (доход) предприятию, для отдельных групп основных средств срок полезного использования определяется исходя из количества продукции (объема работ в натуральном выражении), ожидаемого к получению в результате использования этого объекта.

Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

В учетной практике не принято выделять ликвидационную стоимость, что связано с особенностями экономики и исторически сложившейся практикой. Зачастую долгосрочные активы использовались на предприятии на протяжении всего срока экономической жизни и реализация при приобретении актива не предполагалась. Доходы или убытки от реализации или утилизации актива, который завершил свою экономическую жизнь, признавались в периоде реализации или утилизации.

Для того чтобы сделать отчетность максимально достоверной и актуальной для пользователя, в соответствии с МСФО необходимо формировать профессиональное суждение, в том числе относительно такой бухгалтерской оценки, как ликвидационная стоимость, учитывая все особенности экономики и законодательства, а также принимая во внимание все факторы, влияющие на величину ликвидационной стоимости и амортизируемой величины.

При формировании суждения о ликвидационной стоимости необходимо учитывать следующие факторы:

- возможность надежной оценки ликвидационной стоимости с учетом особенностей экономики;
- факторы влияния на величину ликвидационной стоимости и амортизируемой суммы;
- влияние ликвидационной стоимости и амортизируемой величины на показатели отчетности (прибыль, величину актива), в том числе оценку существенности такого влияния;
- принцип целесообразности.

Заключение. На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- процедура переоценки стоимости основных средств является сложным процессом,

требующим формирования профессионального суждения специалиста по бухгалтерскому учету;

- при обосновании подхода к переоценке основных средств необходимо учитывать тактические и стратегические цели предприятия, а выбор конкретного порядка отражения результатов переоценки основных средств должен быть раскрыт в учетной политике предприятия для целей бухгалтерского учета;
- переоценка стоимости объектов основных средств может оказать существенное влияние на показатели отчетности и выступать в связи с данным инструментом корректировки инвестиционной привлекательности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Генералова Н.В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет.- 2005.- № 23.- С. 54-61.
2. Пятов М.Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет.- 2008.- № 24.- С. 51-55.
3. Рассказова-Николаева С.А. Как научиться профессиональному суждению // Вестник профессиональных бухгалтеров.- 2008.- № 4.- С. 42-46.
4. Соколов Я.В. Профессиональное суждение – новый инструментарий современной бухгалтерии // Бухгалтерский учет.- 2005.- № 21.- С. 45-48.
5. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова.- М.: Финансы и статистика, 2003.- 496 с.
6. Карзаева Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 224 с.
7. Ковалев В.В. Справедливая стоимость в системе категорий бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет.- 2002.- № 17.- С. 67-72.
8. Куликова Л.И. Основные средства: признание и оценка в соответствии с МСФО // Бухгалтерский учет.- 2012.- № 7.- С. 15-19.
9. Мизиковский Е.А., Дружиловская Э.С. Оценка нефинансовых активов и достоверность финансовой отчетности // Аудиторские ведомости.- 2011.- № 3.- С. 52-56.
10. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы.- М.: Бухгалтерский учет, 2007.- 88 с.
11. Соколов Я.В., Патров В.В., Карзаева Н.Н. Счета бухгалтерского учета: содержание и применение.- М.: Финансы и статистика, 2006.- 576 с.
12. Соколов В.Я. Оценка по справедливой стоимости // Бухгалтерский учет.- 2006.- № 1.- С. 50-54.
13. Щадилова С.Н. Различия в учете и отчетности в части основных средств и нематериальных активов по РСБУ и МСФО // Аудитор.- 2013.- № 12.- С. 49-56.
14. Рыжков К. Переоценка основных средств // Аудит и налогообложение.- 2014.- № 10.- С. 14-17.

УДК 336.6

Е. И. Хорошева, к.э.н., доцент, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
А. С. Саакян, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ

В статье определены наиболее эффективные методы формирования и оценки финансового потенциала и в системе управления инвестиционными ресурсами. Проведен мониторинг финансового потенциала субъектов малого и среднего бизнеса Российской Федерации с позиции их умения управлять инвестиционными ресурсами.

Ключевые слова: *финансовый потенциал, инвестиционная привлекательность, финансовые ресурсы, инвестиции, предприятие.*

Рис. 3, табл. 1, лит. 6.

E. I. Khorosheva, A. S. Saakian

FORMATION AND ASSESSMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN THE INVESTMENT RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

The article reveals and defines the most effective methods for the formation and assessment of financial potential and in the investment resources management system. The monitoring of the financial potential of small and medium-sized businesses of the Russian Federation was carried out, taking into account their ability to manage investment resources.

Keywords: *financial potential, investment attractiveness, financial resources, investments, enterprise.*

Введение. На сегодняшний день одной из глобальных проблем для современного российского бизнеса является снижение конкурентоспособности и активности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды. Одной из приоритетных причин данной проблемы является неэффективное управление финансовыми инвестициями, что напрямую связано с неумением оценивать и формировать финансовый потенциал.

В научном и практическом обороте применяются различные определения финансового потенциала хозяйствующих субъектов, его структуры и характера взаимосвязи компонентов, а также подходов к его оценке.

Сухова Л.Ф. определяет финансовый потенциал как энергетический потенциал финансовой системы предприятия, обеспечивающий ее саморазвитие, самоустойчивость и самосохранение на определенный период времени. Иначе говоря, финансовый потенциал – это инерционность саморазвития, самоустойчивости и самосохранения финансовой системы на определенный период времени [5, с.20]. В таком подходе к раскрытию сущности финансового потенциала подчеркивается инерционный характер реализации финансового потенциала, что актуализирует необходимость его идентификации.

Одним из наиболее полных и точных, на наш взгляд, определений финансового потенциала хозяйствующих субъектов, можно считать определение, данное Г.В Савицкой. По ее мнению, финансовый потенциал – это отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала, в объеме необходимом для реализации

инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния [3, с.29]. Именно такие характерные черты финансового потенциала считаем необходимым учитывать в процессе выбора методологических подходов к формированию финансового потенциала хозяйствующих субъектов и его оценки.

Различные подходы к формированию и оценке финансового потенциала обусловлены разными аспектами управления им. Блажевич А.А. и Смирнов А.А. предлагают рассматривать стратегический потенциал предприятия с учетом целей его развития. Это обосновывается тем, что «формирование устойчивого и соответствующего целям развития стратегического потенциала предприятия позволит предприятиям не только противостоять кризисным явлениям в экономике, но и обеспечит устойчивое развитие субъектов хозяйствования» [2, с.52]. Считаем такой подход приемлемым и при оценке финансового потенциала предприятия в системе управления инвестиционными ресурсами.

Цель работы: определение методологических подходов к формированию и оценке финансового потенциала предприятия, а также мониторинг финансового потенциала субъектов малого и среднего бизнеса Российской Федерации с учетом их умения управлять инвестиционными ресурсами.

Основная часть. При анализе сущности финансового потенциала предприятия необходимо определить источники его формирования.



Рис. 1. Источники финансового потенциала субъектов хозяйствования [3]

Финансовые ресурсы – представляют собой денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении предприятия, предназначенные для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат на развитие хозяйственной деятельности и объектов непромышленной сферы, потребление, накопление, и отчисления в специальные резервные фонды.

Кредитные ресурсы – это денежные средства, предоставляемые хозяйствующему субъекту на возвратной основе и предназначены для проведения эффективной деятельности, когда финансовые ресурсы не соответствуют потребностям в них [6, с. 5].

Инвестиционные ресурсы – это денежные средства, необходимые для осуществления деятельности связанной с реализацией проектов и программ на предприятии, направленных на развитие, строительство и расширения деятельности. Инвестиционные ресурсы могут быть двух видов: заемные и привлеченные. Заемные ресурсы формируются за счет финансирования от других заинтересованных лиц на возвратной основе для реализации программ и проектов предприятия. Собственные ресурсы – это личные капитал фирмы или денежные средства, которые были предоставлены на безвозмездной основе для реализации инвестиционных проектов.

Управления инвестиционными ресурсами представляет собой целенаправленные действия финансовой службы предприятия по разработке и реализации решений, связанных с обеспечением эффективности использования инвестиций. Процесс управления инвестиционными ресурсами включает в себя:

1. Разработку и реализацию инвестиционной стратегии компании.
2. Непосредственное управление инвестиционной деятельностью предприятия в соответствии с согласованной стратегией и финансовыми возможностями.
3. Осуществление оперативного управления инвестициями предприятия, подразумевающее

реализацию конкретных программ и отказ от высокорисковых проектов.

Инвестиционная деятельность хозяйствующих субъектов неразрывно связана с финансовым состоянием предприятия. Управление инвестиционным процессом зависит от соотношения собственных средств предприятия и его заемных ресурсов. Совокупность ресурсов, которыми располагает хозяйствующий субъект и которые он намерен направить на развитие инвестиционной деятельности, представляет инвестиционный потенциал компании. Таким образом, системообразующим фактором в стратегии управления инвестиционными ресурсами предприятия является идентификация финансового потенциала.

Для определения взаимосвязи между финансовым потенциалом и управлением инвестиционными ресурсами проанализируем структурные элементы финансового потенциала, представленные на рис. 2. При этом будем исходить из того, что реализация финансового потенциала осуществляется в условиях действия различных факторов, обуславливающих возникновение внешних и внутренних угроз. Поэтому при формировании финансового потенциала необходимо четко формулировать цели управления инвестиционными ресурсами предприятия и выбирать соответствующих подходы к достижению этих целей.

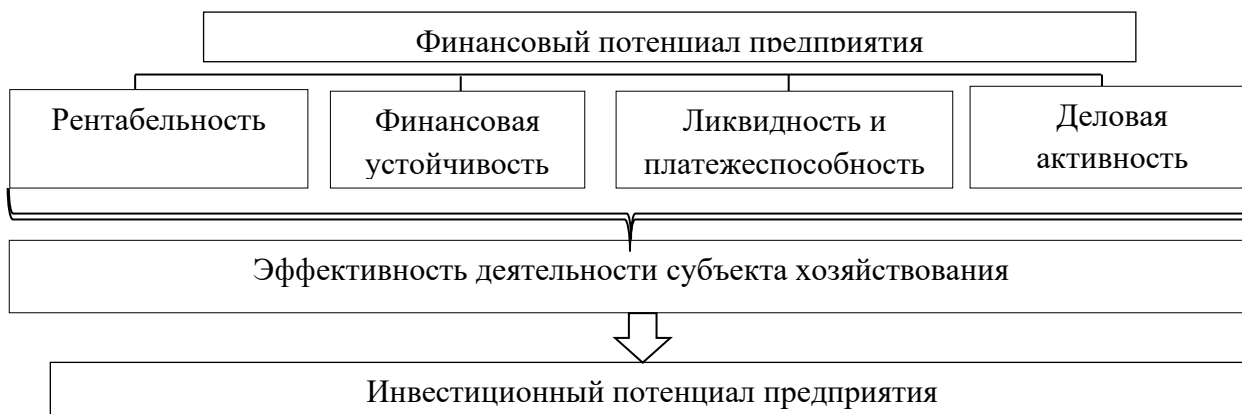


Рис. 2. Структура финансового потенциала в системе управления инвестиционными ресурсами субъекта хозяйствования [6, с. 56]

Рентабельность характеризует уровень отдачи вложенных затрат или уровень использования ресурсов, связанный с достижением определенного хозяйственного результата. Предприятие является рентабельным, когда сумма выручки от всех видов деятельности за отчетный период покрывает не только расходы, но и ее достаточно для образования прибыли.

Финансовая устойчивость предприятия характеризует уровень риска деятельности с точки зрения сбалансированности доходов и расходов. Финансовая устойчивость во многом зависит от оптимальности структуры источников капитала.

Ликвидность связана со способностью активов предприятия быстро и без потери стоимости превращаться в денежные средства. Платежеспособность заключается в возможности в срок и в полном объеме погасить свои текущие обязательства.

Деловая активность показывает скорость оборачиваемости средств предприятия, то есть результативность и эффективность производственно-коммерческой деятельности.

Все перечисленные элементы финансового потенциала определяют эффективную деятельность предприятия. Эффективность деятельности с одной стороны связана с результативностью работы и экономичностью, то есть минимальным объемом затрат необходимым для функционирования предприятия, а с другой, с соотношением между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда.

Комплексное управление финансовым потенциалом хозяйствующего субъекта является один из важных факторов, обеспечивающих результативность и

конкурентоспособность его деятельности. Методология оценки финансового потенциала заключается в его выявлении и определении эффективности использования, что позволит осуществить его наращивание для максимизации рыночной стоимости хозяйствующего субъекта [4, с. 139]. На рисунке 3 систематизированы методы оценки финансового потенциала, использование которых позволит идентифицировать финансовый потенциал с учетом рисков функционирования предприятия с позиции достижения целей управления инвестиционными ресурсами. Комплексный характер методологии оценки финансового потенциала предприятия позволит учесть многофакторное воздействие на финансовый потенциал с одной стороны и выявить проблемы формирования и использования финансового потенциала предприятия в условиях высокой конкуренции. Поэтому считаем необходимым задействовать комплекс финансовых методов (сравнения, группировок, цепных подстановок или элиминирования) и финансовых моделей (дескриптивные, предикативные, построение прогнозных финансовых отчетов) с различными способами анализа финансового потенциала предприятия.

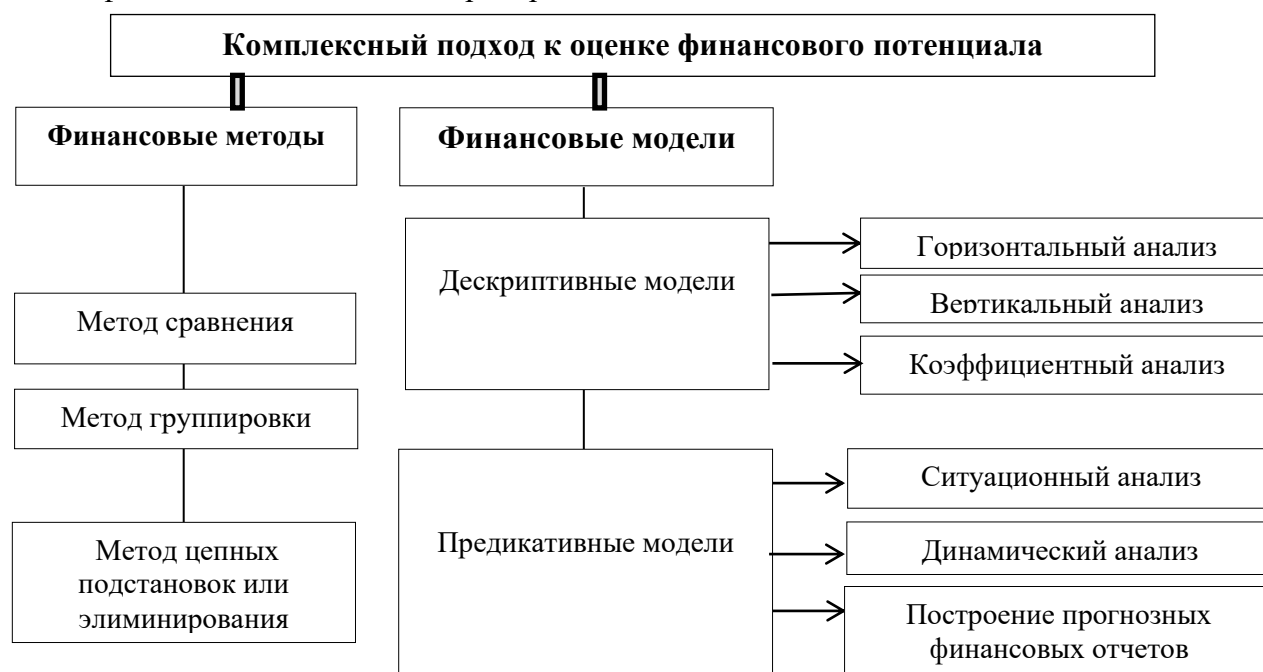


Рис. 3. Методологический подход к оценке финансового потенциала субъектов хозяйствования

1. Финансовые методы – способы воздействия финансовых инструментов на хозяйственный процесс, формирование и использование денежных фондов. Они действуют в двух направлениях: по линии управления движением финансовых ресурсов и по линии рыночных коммерческих отношений, связанных с соизмерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование денежных фондов.
2. Предикативные модели – это модели-прогнозы финансового отчета, которые используются для прогнозирования доходов хозяйствующих субъектов и его будущего финансового состояния. К ним относят: Ситуационный анализ, построение прогнозных финансовых отчетов, а также динамический анализ.
3. Дескриптивные модели – носят описательный характер и позволяют оценивать финансовое состояние предприятия. Они построены на использовании бухгалтерской отчетности и пояснительных записок к ней. Эти модели включают в себя: горизонтальный анализ, вертикальный анализ и коэффициентный анализ. Преимуществами данных методов являются комплексный характер, а также простота расчета и исключение влияния инфляции.

Таким образом, взаимосвязь между финансовым потенциалом и управлением инвестиционными ресурсами предприятия можно определить через четыре элемента, благодаря которым возможно осуществление эффективной деятельности субъекта. К этим элементам относятся: рентабельность, ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость и деловая активность. Методология оценки финансового потенциала включает в себя два основных элемента: финансовые методы и финансовые модели, включающие в себя дескриптивные и предикативные модели. Наиболее часто используются дескриптивные модели, а именно коэффициентный анализ.

В настоящее время в Российской Федерации функционирует большое количество убыточных и малорентабельных предприятий. Большинство хозяйствующих субъектов не способны полноценно функционировать, и на данный момент, находятся на стадии спада своей производственной и деловой активности, то есть являются неплатежеспособными и несостоятельными. Убыточная деятельность субъектов хозяйствования в Российской Федерации связана в основном с такими проблемами, как: недостаточность собственного капитала или полное его отсутствие; темп роста заемного капитала намного превышает темпы роста собственного; недостаток свободных денежных средств, что затрудняет расчеты с кредиторами и влечет за собой дефицит собственных оборотных средств; отсутствие необходимого количества квалифицированных кадров; неэффективность выбранной финансовой политики [1, с.482].

Таким образом, можно сказать, что стабильное функционирование субъектов хозяйствования непосредственно связано с эффективным управлением финансовым потенциалом.

Рассмотрим основные показатели финансового потенциала предприятий среднего и малого бизнеса, чтобы оценить эффективность управления финансовым потенциалом и их инвестиционную привлекательность. Данные для оценки финансового потенциала предприятий среднего и малого бизнеса, работающих на территории Российской Федерации, представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели финансового потенциала предприятий среднего и малого бизнеса, работающих на территории Российской Федерации за 2017–2019 гг. [7]

Показатели	2017	2018	2019
<i>Сальдо прибылей и убытков, млрд.руб.</i>	7503	7806	10320,5
Прибыль (+)	12654,2	12777,0	12973,1
Убыток (-)	5151,5	6100,3	4955,6
Дебиторская задолженность, млрд. руб.	35736	37053	40258
Кредиторская задолженность, млрд. руб., из нее:	38925,9	42280,3	44481
поставщикам и подрядчикам	18045,4	19857,2	20654
по платежам в бюджет	1762,5	2076,1	2182
во внебюджетные фонды	333,0	345,0	345
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,06	0,07	0,08
Коэффициент текущей ликвидности	3,04	3	4,84
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,29	-0,31	-0,31
Коэффициент обеспеченности запасов	0,14	0,2	0,28
Коэффициент автономии	0,19	0,22	0,26
Рентабельность активов, %	1,9	3	3,3
Рентабельность собственного капитала, %	34,2%	30,2%	27,2%

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сказать, что в 2019 году сумма прибыли предприятий в Российской Федерации составляет 12276,1 млрд. рублей, что на 500,7 млрд. рублей меньше чем в 2018 году и на 378,1 млрд. рублей меньше чем в 2017 году. Положительным моментом является снижение убытков организаций до 4955,6 млрд. рублей по сравнению с прошлыми годами. Кроме того, в 2019 сальдо финансового результата отечественных организаций увеличилось на 2514 миллиарда рублей. Важно отметить, что финансовые результаты на протяжении анализируемого периода увеличивались, а именно увеличение прибыли может свидетельствовать о снижении возможности существования российского бизнеса за счет собственных средств.

Анализ показал, что кредиторская задолженность российских предприятий постоянно увеличивается, и за анализируемый период увеличилась с 33174,5 до 68662,7 млрд. рублей. Рост задолженности хозяйствующих субъектов перед своими кредиторами свидетельствует об увеличении зависимости российских предприятий от заемных средств и улучшении их финансового положения в целом. Необходимо отметить, что дебиторская задолженность за анализируемый период увеличилась на 4522 млрд. рублей, что говорит о негативной тенденции, так как постоянное увеличение задолженности дебиторов может привести к серьезным проблемам, связанным с дефицитом денежных средств компаний, и, как следствие, убыткам.

Коэффициент абсолютной ликвидности с 2017 по 2019 годы увеличился с 0,06 до 0,08. Однако нормативным для данного показателя является значение 0,2, это говорит о явной нехватке денежных средств фирм для покрытия их краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности за анализируемый период вырос до 4,84. Нормальным считается значение коэффициента 1,5 – 2,5, так как значение больше 3, то это свидетельствует о нерациональной структуре капитала российских предприятий.

Проанализировав в динамике коэффициент обеспеченности собственными средствами можно отметить, что с 2017 года по 2019 год данный коэффициент принимает отрицательные значения. Это указывает на то, что практически все оборотные активы российских предприятий и часть их необоротных активов были сформированы за счет заемных средств, что является негативной тенденцией. Коэффициент обеспеченности запасов составляет 0,28 на 2019 год, а его нормативное значение составляет 0,6-0,8, что означает неспособность покрытия материальных запасов организаций их собственными оборотными средствами. Анализ коэффициента автономии российских предприятий, свидетельствует о том, что с 2017 года по 2019 год данный показатель также вырос до 0,26, а его нормативное значение составляет 0,5 – 0,6. Низкое значение говорит о том, что организации зависимы от заемных источников финансирования.

Коэффициент рентабельности активов предприятий характеризует степень эффективности использования имущества организации, за анализируемый период с 2017 по 2019 год он увеличился до 3,3%. Его увеличение говорит о том, что у предприятий увеличивается возможность создания прибыли с помощью своих активов. Рентабельность собственного капитала за анализируемый период снизилась до 27,2%, однако этот показатель все равно находится на достаточно высоком уровне.

В результате анализа данных, характеризующих финансовый потенциал субъектов среднего и малого бизнеса, работающих на территории Российской Федерации, можно сказать, что большинство российских предприятий не достаточно эффективно управляют своими инвестиционными ресурсами и обладают низкой степенью привлекательности для инвесторов, поскольку значения практически всех проанализированных показателей не достигают нормативных. Однако существует положительная тенденция к росту всех коэффициентов, а также к увеличению прибыли, что говорит о возможных перспективах в будущем.

Следует учитывать, что среди закрывшихся малых и средних предприятий, многие вели активную деятельность. Поэтому и наблюдается позитивный тренд в показателях

деятельности у функционирующих предприятий. Нарращиванию финансового потенциала этих предприятий способствует также значительное снижение ключевой ставки Центрального банка России. Если 16 декабря 2019 года она составляла 6,5 %, то с 27 июля 2020 года она составляет 4,25%. В 2021 году активизируется поддержка деятельности в сфере инноваций, развития туризма и аграрного бизнеса. На федеральном, региональном и муниципальном уровнях предусмотрены программы оказания финансовой помощи через субсидии от центра занятости, грантовую поддержку, Федеральные программы поддержки бизнеса, Региональные программы поддержки, субсидии на возмещение процентов по кредиту, поддержку самозанятых.

В рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» предприятия могут получить кредит по льготной ставке, сниженной до 8,5 % годовых. Эта программа начала действовать в феврале 2019 года и рассчитана до 2024 года. Кредитным организациям, участвующим в проекте, государство компенсирует недополученную прибыль. В регионах специальные государственные микрофинансовые организации могут выдать микрозайм по сниженной процентной ставке в максимальной сумме 5 млн рублей на срок не более 3 лет.

Заключение. Таким образом, одной из главных причин неконкурентоспособности российских предприятий выступает неточность в выборе подходов к оценке и управлению финансовым потенциалом. Применение предлагаемого в работе комплексного подхода позволяет учесть финансовый потенциал с позиции достижения целей, поставленных в ходе управления инвестиционными ресурсами.

Для определения взаимосвязи между финансовым потенциалом и управлением инвестиционными ресурсами предприятия можно использовать такой инструментарий, как определение показателей рентабельности, ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности. Методологический подход к оценке финансового потенциала включает в себя два основных элемента: финансовые методы и финансовые модели. Предложено применять дескриптивные и предикативные модели. Наиболее часто используются дескриптивные модели, а именно коэффициентный анализ.

Предложенные в работе пути совершенствования механизма управления финансовым потенциалом субъектов хозяйствования направлены на повышение эффективности управления инвестиционными ресурсами на базе формирования комплекса инструментов идентификации финансового потенциала предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акимова О.Е. Развитие предприятий в разных регионах российской федерации / О.Е. Акимова // Экономика и предпринимательство –2017. –№ 85- С. 481-486.
2. Блажевич А.А. Методологические основы формирования стратегического потенциала предприятия / А.А. Блажевич, А.А. Смирнов // Финансы, учет, банки. – 2019. – № 1-2 (26-27). – С. 14-21.
3. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник для обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г. В. Савицкая. – 15-е изд., перераб. и доп. – Москва : Инфра-М, 2016. – 647 с.
4. Самохин С. В. Оценка потенциала предприятия / С. В. Самохин // Молодой ученый. — 2017. — №28. — С. 64-67.
5. Сухова Л.Ф. Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность, методы измерения / Л.Ф. Сухова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – т. 9, вып. 12. – С. 2-11.
6. Управление экономическим потенциалом : учеб. для вузов / А.П. Романов [и др.] ; [под ред. А.П. Романова]. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2016. – 88 с.
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

УДК 368.1

О. А. Шакура, д.э.н., профессор, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Е. С. Марусайлова, магистрант, ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье обоснованы научно-аналитические принципы управления финансовой устойчивостью страховой организации. Установлена и раскрыта взаимосвязь целей, факторов и показателей финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, страховая организация, платежеспособность страховой организации.

Лит. 10.

O. A. Shakura, E. S. Marusailova

MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

The article substantiates the scientific and analytical principles of managing the financial stability of an insurance organization. The interrelation of goals, factors and indicators of financial stability is established and disclosed.

Keywords: financial stability, financial stability management, insurance organization, solvency of the insurance organization.

Введение. В рыночной экономике финансовая устойчивость субъектов хозяйствования является одним из важнейших элементов их эффективного функционирования, фактором стабильного развития и экономического благополучия. Для страховых компаний достаточный уровень финансовой устойчивости является также главным условием их конкурентоспособного функционирования, полного и своевременного выполнения страховых обязательств, инвестиционной привлекательности и результатом совместных слаженных действий всех звеньев страховой деятельности. Данный факт объясняется тем, что на сегодняшний день страхование выступает одним из важных элементов финансовой системы государства и являются залогом обеспечения социальной защищенности граждан, поддержания экономической стабильности в обществе, страховой защиты воспроизводство процессов, развития различных отраслей и экономики страны в целом.

Страхование – важнейшее звено финансовой системы государства. В современной экономике выполняет защитную, сберегающую и инвестиционную роль. Современное российское общество невозможно представить без широко развитой системы страхования, так как институт страхования является одной из наиболее важных форм солидарной защиты общества от неблагоприятных событий, которые могут произойти в жизни и деятельности его граждан. С этой точки зрения общество крайне заинтересовано в финансовой надежности страховых компаний, невыполнение обязательств которыми может привести к тяжелейшим экономическим и социальным последствиям для всего общества. Все это придает задаче обеспечения финансовой устойчивости макроэкономический аспект.

Различные аспекты исследования финансовой устойчивости страховых организаций нашли отражение в трудах Галагузы Н.Ф., Жигаса М.Г., Журавина С.Г., Зубца А.Н., Коломина В.Е., Луконина СВ., Мадорского В.Ф., Орланюк-Малыцкой Л.А., Смирнова И.Е., Сухова В.А., Сухорукова М.М., Телепина Я.Е., Федоровой Т.А., Черновой Г.В., Шеремета А.Д., Шихова А.Г., Янгина А.А.; а также в исследованиях зарубежных авторов: Х. Гербера, Г. Отгавиани, А. Паньера, К. Рэдхэда, У. Скотта, С. Хьюса, Дж.Ф. Хьюстона, Д.Д. Хэмптона.

Вместе с тем, последующего исследования требуют вопросы теоретико-методологического обоснования, оценки и обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний с целью управления данным процессом.

Проблема финансовой устойчивости страховой компании возникла в связи с переходом к рыночным отношениям и со становлением цивилизованного рынка страхования в России, поэтому достаточного внимания в отечественной литературе ей не уделялось. В большинстве случаев она рассматривалась с точки зрения отдельных факторов, способствующих успешному функционированию страховой компании на рынке. При этом специалисты не имели единого мнения по поводу изучаемых вопросов. В таких условиях страховые компании зачастую решали эти вопросы на эмпирическом уровне, что не могло не сказаться отрицательным образом на финансовом положении этих компаний.

Актуальность управления финансовой устойчивостью страховой компании, как для самих страховых компаний, так и для ряда государственных институтов, обусловлена ужесточением практики государственного регулирования страхового дела в целях соблюдения требований законодательства РФ о страховании, эффективного развития страховых услуг, защиты интересов и прав страхователей, страховщиков, государства и иных заинтересованных лиц. Кроме того, в международной страховой практике даже в стабильной макроэкономической среде требования к финансовой устойчивости периодически пересматриваются, в частности происходит их повышение, чтобы гарантировать платежеспособность страховых компаний. В определенной мере это объясняется неоднозначностью методологических подходов к исследованию более общей категории – финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Страховые организации, с одной стороны, являются хозяйствующими субъектами, что определяет применимость к исследованию их финансовой устойчивости общих методологических положений. С другой стороны, в силу своеобразия своих целей и задач страховые организации обладают существенной спецификой, связанной с особенностями источников формирования финансовых ресурсов, их структуры и движения.

Цель статьи – разработка теоретических и методических положений по управлению финансовой устойчивостью страховой организации.

Основная часть. На каждом конкретном этапе развития общества роль страхования и страхового рынка определяется задачами по обеспечению непрерывности и стабильности общественного воспроизводства, различных видов хозяйственной деятельности, поддержанию уровня жизни, доходов экономических субъектов при наступлении определенных событий – страховых случаев. Вместе с тем степень реализации данной роли во многом определяется финансовой устойчивостью самих страховых организаций.

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и экономического благополучия, характеризующей результат его текущего, инвестиционного и финансового развития.

Финансовая устойчивость страховой компании – это такое состояние (количество и качество) финансовых ресурсов, которое обеспечивает платежеспособность и дальнейшее развитие в условиях рисков, связанных со страховой защитой субъектов страхового рынка. Финансовая устойчивость предполагает максимальную адаптацию финансовых ресурсов к внешней среде в целях обеспечения платежеспособности и дальнейшего развития страхового бизнеса.

Выбор теоретических подходов к управлению финансовой устойчивостью страховых организаций имеет важное теоретическое и практическое значение, поскольку он оказывает непосредственное воздействие на результативность такого управления.

Финансовая устойчивость организации может быть описана посредством комплекса показателей, что предполагает возможность формулирования заданных требований в виде набора параметров, которым должна удовлетворять организация, чтобы быть финансово устойчивой. Широкое распространение получило использование в современной финансовой

теории инструментария классического стратегического менеджмента (сценарный подход, управление по отклонениям, выделение ключевых факторов, построение «дерева» целей и др.). С точки зрения современной финансовой теории, управление финансовой устойчивостью страховой организации строится на основе:

- спецификации целей деятельности страховой организации с учетом подчинения деятельности по управлению финансовой устойчивостью стратегической цели;
- выбора соответствующего основной стратегической цели вектора подцелей, включающих целевые установки по управлению финансовой устойчивостью страховой организации;
- подкрепления целевых установок на втором целевом уровне (уровне подцелей) количественными индикаторами;
- идентификации факторов, определяющих финансовую устойчивость страховой организации, с выявлением их взаимосвязи и приоритетности; – выбора количественных показателей, характеризующих факторы финансовой устойчивости страховой организации;
- управления факторами финансовой устойчивости страховой организации с использованием инструментария стратегического менеджмента.

С позиции теории систем факторы, определяющие уровень финансовой устойчивости страховой компании, можно подразделить на внесистемные (внешние) и внутрисистемные (внутренние).

К внешним факторам влияния относят условия, которые хозяйствующие субъекты не могут изменить, но должны постоянно учитывать в своей работе. Анализ внешних факторов позволяет изучить состояние рынка как макросистемы. Что касается страховых компаний, то в перечень внешних факторов влияния можно включить: состояние рынка страховой инфраструктуры, особенности государственного регулирования, деятельность конкурирующих страховых компаний, платежеспособность населения, степень урбанизации и др.

Внутренние факторы обеспечения финансовой устойчивости охватывают управляемые параметры страховых организаций. К таким факторам можно отнести:

- организационную структуру;
- состав и уровень страховых резервов;
- инвестиционную политику;
- тарифную политику;
- перестраховочную политику;
- политику управления рисками;
- специализацию страховой компании и др.

При изучении влияния факторов, формирующих финансовую устойчивость, необходимо обратить внимание на возможность их количественного измерения. Количественная оценка влияния факторов позволяет определить вероятность возникновения сопряженных с этими факторами рисков и влияние последствий рисков на функционирование компании, что помогает руководящему звену верно принимать решения и избегать неопределенностей. Количественная оценка рисков позволяет определять: факторы, требующие скорейшего реагирования и большего внимания, вероятность достижения поставленной цели, предполагаемые объемы непредвиденных затрат и т.д.

Так, внутренние факторы в большей степени поддаются количественной оценке. Например, рассчитывая показатели стабильности кадров, текучести кадров и др., можно получить точные значения данных коэффициентов, на основании которых можно сделать корректировки в кадровой политике. Количественно можно выразить эффективность инвестиционной политике. В данном случае рассчитывают уровень покрытия инвестиционными активами страховых резервов, рентабельность инвестиционного портфеля, определяют долю высоколиквидных активов в инвестиционном портфеле и др.

Управление такими внутренними факторами, как тарифная политика, перестраховочная политика, политика управления страховыми резервами и ряд других факторов так же может осуществляться на основании расчетов соответствующих коэффициентов.

Что касается внешних факторов, то на современном этапе техники и технологии их количественное измерение практически невозможно. Управление данными факторами на предприятиях осуществляется на основе субъективной оценки экспертных групп.

Таким образом, данная классификация факторов представляет ценность с позиции управления финансовой устойчивостью, поскольку она предусматривает ответную реакцию на каждое внешнее воздействие некоторым внутренним изменением, обеспечивающим баланс среды и хозяйствующего субъекта. Однако применение традиционных методов управления финансовой устойчивостью коммерческих организаций нецелесообразно, поскольку страхование, представляет собой специфический вид деятельности, который во многом опровергает общепринятые постулаты финансового менеджмента. В этой связи, построение эффективного механизма управления финансовой устойчивостью возможно лишь при учёте особенностей финансового менеджмента в страховом бизнесе. К таким особенностям можно отнести:

- отсутствие производственного цикла;
- организация денежного оборота, которая проявляется в предварительном привлечении денежных ресурсов, а затем исполнении обязательств перед страхователями.
- особенности структуры финансового потенциала, где привлеченные средства в виде собранных премий по договорам страхования значительно преобладают над собственным капиталом;
- перераспределение риска посредством перестрахования;
- консервативный характер инвестиционной деятельности в силу юридических ограничений со стороны государства на осуществление инвестиционной деятельности страховыми компаниями.

Таким образом, управление финансовой устойчивостью страховой компании представляет собой процесс, направленный на достижение системой финансовых отношений соотношения «доходность – риск – ликвидность» с учетом особенностей финансового менеджмента в страховых компаниях.

Наиболее значимыми направлениями деятельности страховой организации и, соответственно, функциональных подсистем ее финансовых отношений, выступают:

- страховая подсистема;
- подсистема перестрахования;
- инвестиционная подсистема.

На основе выделения этих функциональных подсистем можно выстроить соответствующий инструментарий управления финансовой устойчивостью страховой организации, т. е. обозначить ряд ключевых факторов:

- сбалансированность страхового портфеля;
- степень перестраховочной защиты;
- оптимальность инвестиционного портфеля.

Понятие страхового портфеля в экономической литературе используется в значении количества договоров [5], совокупности страховых взносов, принятых данной страховой организацией и характеризующей общий объем ее деятельности [4, 7], величины страховых премий и объема обязательств страховой организации. К наиболее исчерпывающим можно отнести определение Н.М. Яшиной, согласно которому сущность страхового портфеля заключается в стоимостной оценке рисков, принятых на страхование по действующим и возобновленным договорам страхования, и соответствующих страховых премий, а также в достижении оптимального соотношения баланса между риском и доходом страховщика [8].

Страховой портфель представляет собой основу, на которой базируется вся деятельность страховщика и которая определяет финансовую устойчивость страховой

организации в целом. Отсюда обеспечение сбалансированности страхового портфеля является важнейшим фактором финансовой устойчивости страховой организации. Система перестрахования способствует созданию сбалансированного страхового портфеля и повышению рентабельности страховых операций посредством деления и выравнивания рисков. В этой связи степень перестраховочной защиты выступает еще одним ключевым фактором финансовой устойчивости страховой организации.

Страховые резервы, сформированные за счет привлеченных средств, представляют собой отложенные выплаты страховой организации, поэтому их величина должна быть достаточной для покрытия суммы предстоящих выплат по действующим договорам страхования. Обязанность страховых организаций формировать достаточные страховые резервы закреплена законодательно. Так, в России для обеспечения принятых страховых обязательств страховщики в порядке и на условиях, установленных законодательством Российской Федерации, образуют из полученных страховых взносов необходимые для предстоящих страховых выплат страховые резервы по личному страхованию, имущественному страхованию и страхованию ответственности [3]. Вместе с тем формирование только страховых резервов не обеспечивает полностью финансовой устойчивости страховой организации. Как справедливо отмечает Б.Ю. Сербиновский, даже самый точный расчет страховых резервов является только предположением [6]. Расчет страховых резервов имеет вероятностный характер, что обуславливает возможность колебания убыточности в не благоприятную для страховщика сторону.

Все факторы финансовой устойчивости находятся во взаимосвязи, что обусловлено единством функциональной, структурной и ресурсной характеристик системы финансовых отношений страховой организации. В практике деятельности конкретных компаний каждый фактор должен быть разбит на группы факторов следующего ряда, идентифицированных в зависимости от вида деятельности, организационной структуры и положения компании на отраслевых и финансовых рынках. Отбор релевантных показателей, характеризующих факторы финансовой устойчивости, исходит из значимости их влияния на изменение целевых параметров финансовой устойчивости. Степень указанного влияния может быть установлена на основе анализа чувствительности идентифицированных показателей. Важными условиями эффективного управления финансовой устойчивостью страховой организации являются: – увязка целевых индикаторов с конкретными факторами и параметрами финансовой устойчивости; – выстраивание четкой системы контроля, позволяющей сопоставлять результаты с показателями финансовой устойчивости.

Заключение. В настоящее время результативность функционирования и стабильность развития страховой организации преимущественно обусловлены их финансовой устойчивостью. При обозначении границ финансовой устойчивости страховой организации проблемным вопросом является нехватка собственных оборотных средств и неспособность организации полностью и в установленные сроки отвечать по своим обязательствам, что является следствием недостаточной финансовой устойчивости, а вот при ее избыточности возможно неэффективное использование собственных ресурсов, отягощающее компанию излишними резервами.

Целью деятельности страховщика в краткосрочной перспективе является максимизация прибыли, а в долгосрочной перспективе увеличение рыночной стоимости капитала. Условие успешной реализации этих целей обеспечение его финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – это основной показатель успешной деятельности компании, база принятия решений по развитию, укреплению и совершенствованию функционирования страховой компании. Достоверная и объективная оценка финансовой устойчивости необходима как для руководства организации, так и для внешних пользователей (банков, инвесторов, налоговых органов и т.п.), сотрудничающим с данной компанией, поэтому обеспечение финансовой устойчивости – это важнейшая задача финансовых служб и администрации организации, условие его успешного взаимодействия во

внутренних и внешних проявлениях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агаркова Л.В., Агарков В.В. Корпоративные финансы: оценка состояния и управление: учебное пособие для студентов бакалавриата / Ставрополь, 2018.
2. Агаркова Л.В., Подколзина И.М. Современное состояние рынка страховых услуг / в сборнике: Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: сборник трудов XV Международной научно-практической конференции. Гафуров И.Р. (отв.редактор). 2017. с. 177-181.
3. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Подколзина И.М. Финансовая безопасность страхового рынка России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 913-917.
4. Агаркова Л.В., Шматко С.Г., Агарков В.В. Инвестиционная политика как фактор повышения конкурентоспособности страховых компаний // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. т. 2. № 4. С. 8-13.
5. Белизин А. М. Интегральный метод оценки риска финансовой устойчивости страховой компании / А. М. Белизин, Цветкова Л. И. // Страховое дело. – 2015. – № 10
6. Куликов С.В. Управление платежеспособностью страховщика // Проблемы современной науки и образования. 2018. № 9. С. 57-60.
7. Негашев Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании : монография / Е.В. Негашев. М. : ИНФРА-М, 2017. 186 с.
8. Немчинова Ю. В. Сущность финансовой устойчивости страховой системы и факторы ее обеспечения на современном этапе / Ю. В. Немчинова // Финансы и кредит. 2016. С. 194-196.
9. Никулина Н. Н. Финансовый менеджмент страховой организации: учеб. пособие / С. В. Березина, Н. Н. Никулина. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. 434 с.
10. Саркисянц, А. Г. Анализ ликвидности и рейтингование страховой компании / А. Г. Саркисянц // Аудитор. 2019. № 10. С. 45-51.

СТАТЬИ РЕКОМЕНДОВАНЫ К ПЕЧАТИ СЛЕДУЮЩИМИ РЕЦЕНЗЕНТАМИ:

№ п/п	ФИО автора	Название статьи	ФИО рецензента
1	Н. В. Алексеенко, С. К. Цыганкова	Опыт управления государственным долгом в развитых странах и возможность его применения в Российской Федерации	Л. И. Дмитриченко, д.э.н., профессор
2	Ш. М. Акаев, Н. Н. Дронь	Научно-теоретические и практические проблемы учета поступления производственных запасов и расчетов с поставщиками	А. А. Блажевич, к.э.н., доцент
3	Н. Н. Гончарова, Д. Т. Оганесян	Сводный учет затрат на производство и калькулирование себестоимости на предприятиях кондитерской отрасли	Н. А. Юрина, к.э.н., доцент
4	Е. Н. Демидова, Н. А. Голенкова	Сравнительный анализ инвестиционно-инновационного климата непризнанных республик	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
5	Н. П. Карлова, С. А. Андрух	Совершенствование системы методов финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия	Л. Д. Смирнова, к.э.н., доцент
6	Е. И. Карпова, К. А. Бодня	Совершенствование организации бюджетной системы Российской Федерации	А. Н. Химченко, к.э.н., доцент
7	Ю. В. Кошик, Е. В. Сушинская	Основы построения учета затрат на производство	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
8	А. М. Лёгенькая, Ю. В. Горбатенко	К вопросу об устойчивом развитии предприятия	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
9	Л. С. Михальская, А. В. Лищенко	Формирование механизма управления реальными инвестициями предприятия	В. Н. Сердюк, д.э.н., профессор
10	М. М. Панкова, Е. А. Пикулина	Теоретические аспекты анализа доходов и расходов операционной деятельности	Е. Н. Демидова, к.э.н., доцент
11	Л. Д. Смирнова, Е. А. Панова	Оценка основных средств: профессиональное суждение аудитора	Н. В. Алексеенко, к.э.н., доцент
12	Е. И. Хорошева, А. С. Саакян	Формирование и оценка финансового потенциала предприятия в системе управления инвестиционными ресурсами	М. М. Панкова, к.э.н., доцент
13	О. А. Шакура, Е. С. Марусайлова	Управление финансовой устойчивостью страховых организаций	К. А. Болдырев, д.э.н., доцент

ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ, КОТОРЫЕ ПОДАЮТСЯ В ЖУРНАЛ «ФИНАНСЫ, УЧЕТ, БАНКИ»:

Статья подается в одном экземпляре, напечатанная с одной стороны бумаги формата А4. Объем статьи 7-10 страниц, учитывая рисунки, таблицы, список литературы. Вместе со статьей подается файл на электронном носителе, созданный в программе Microsoft Word.

По всему документу: поля – по 20 мм со всех сторон; шрифт – Times New Roman (TNR); межстрочный интервал – 1,0; абзацный отступ – 1,25.

Структура статьи

1. В левом верхнем углу индекс УДК, через интервал по центру ФИО автора, звание, должность, место работы (TNR, размер 12, ФИО – жирный курсив, звания – курсив, абзацного отступа нет).

2. Через интервал по центру название статьи (TNR, размер 14, заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет).

3. Через интервал аннотация до 8 строк (TNR, размер 12), ключевые слова: не более 10 шт., информация о количестве рисунков, таблиц и литературы в статье.

4. Через интервал на английском языке (все TNR, размер 12): ФИО автора: жирный курсив, абзацного отступа нет; название статьи: заглавные буквы, жирный, абзацного отступа нет; аннотация и ключевые слова.

5. Через интервал основная часть статьи (TNR, размер 12, статья должна включать такие элементы, как введение, основная часть, заключение. Название элемента выделить в тексте жирным шрифтом)

Введение: постановка проблемы, анализ последних исследований и публикаций по исследуемым проблемам, формулировка цели статьи.

Основная часть: изложение основного материала статьи с обоснованием полученных научных результатов.

Заключение: выводы по данному исследованию, перспективы дальнейших исследований.

6. Через интервал список литературы (TNR, размер 12). Список литературы подается общим списком в порядке ссылок в тексте на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу. Ссылка должна обозначаться в тексте в квадратных скобках; работы авторов, упомянутых в тексте, должны быть в списке литературы.

Оформление рисунков, таблиц, формул

Название рисунка располагается под самим рисунком. Номер рисунка – TNR, размер 12, обычный. Название рисунка – TNR, размер 12, жирный. Выравнивание по центру.

Название таблицы располагается над таблицей. Номер таблицы – TNR, размер 12, обычный, выравнивание по правому краю. Название таблицы – TNR, размер 12, жирный, выравнивание по центру. При переносе таблицы на следующую страницу необходимо указать «Продолжение таблицы _». Шапка таблицы при этом не переносится, переносится строка нумерации колонок таблицы.

Формулы следует создавать в редакторе MathType, выравнивать по центру страницы. Нумерация формул подается в круглых скобках справа от формулы.

Адрес редакции: 83015, г.Донецк, ул.Челюскинцев, 198а.

Тел. (062) 302-09-09, **факс** (062) 338-42-42. **E-mail:** donnu.uf@mail.ru.

Веб-страница учетно-финансового факультета ДонНУ: <http://donnu.ru/fin>