

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ АПК

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК»**

Материалы Республиканской научно-практической
интернет-конференции

(г. Луганск, 24-25 февраля 2021 года)



**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ АПК**



**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК»**

Материалы Республиканской научно-практической
интернет-конференции

(г. Луганск, 24 – 25 февраля 2021 года)

Луганск – 2021

*Рекомендовано к печати
решением Ученого Совета факультета экономики и управления АПК
ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»
(Протокол № 7 от 26 февраля 2021 года)*

Председатель редакционной коллегии:

Матвеев В.П. – кандидат технических наук, доцент

Члены редакционной коллегии:

Ткаченко В. Г. – доктор экономических наук, профессор

Гончаров В. Н. – доктор экономических наук, профессор

Шевченко М. Н. – доктор экономических наук, профессор

Житная И. П. – доктор экономических наук, профессор

Кривуля О.А. – ассистент

Актуальные проблемы и современные тенденции развития экономики, бухгалтерского учета и финансов на предприятиях АПК: Материалы Республиканской научно-практической интернет-конференции (24-25 февраля 2021 г.). – Луганск: ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет», 2021. – 244 с.

В сборнике рассматриваются актуальные вопросы развития экономики, бухгалтерского учета и финансов на предприятиях АПК.

Ответственность за достоверность фактов, цитат, собственных имён, географических названий, названий предприятий, организаций, учреждений и другой информации несут авторы материалов. Высказанные авторами мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не возлагают на неё никаких обязательств.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аджигитова А.А., Болтенков А.В., Олексюк О.В.</i> СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	8
<i>Алфёрова А.А., Белоус Н.Ю.</i> ОРГАНИЧЕСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	11
<i>Бебина Ю.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	15
<i>Блохина А.И.</i> ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	20
<i>Бойкова Е. А.</i> ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИ.....	23
<i>Бокарева В.Р.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	27
<i>Бородина Н.Л., Белоус Н.Ю.</i> УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
<i>Брей О.П.</i> ОСОБЕННОСТИ АУДИТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	34
<i>Волокиткина Е.С., Кашков А.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК...	39
<i>Волокиткина Е.С., Курбанов А.А.</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ РУКОВОДЯЩЕГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	43
<i>Волощенко О.О.</i> ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	47
<i>Гайдаенко Е.С.</i> ПРОБЛЕМЫ АУДИТА РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА.....	50
<i>Глущенко Е.А., Евдокимов С.Н.</i> МЕХАНИЗМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	53
<i>Гончарова Е.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	57

<i>Гордиенко М.А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ.....	62
<i>Гордиенко О.А.</i> ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	65
<i>Гусейнова В.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ.....	68
<i>Ермакова В. А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	73
<i>Иванчук В. В.</i> СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	77
<i>Катеринец А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	80
<i>Кобылко П.С., Сергиенко Е.А.</i> ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	83
<i>Кобылко П.С., Сергиенко Е.А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	86
<i>Кононова Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	90
<i>Корнеев И.П.</i> ИНСТРУМЕНТЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА.....	94
<i>Корнеев И.П.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА.....	97
<i>Кошарная Ю.Р., Ляшенко А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	100
<i>Кравцова О.В., Мишунина Е.Б.</i> АНАЛИЗ УЧЕТА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ.....	105
<i>Кравченко Е.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТНО-ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	109
<i>Кузнецова Т.В.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ.....	113
<i>Лазарева Ю.В.</i> ПОНЯТИЕ И СОСТАВ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ.....	116

<i>Лопатина А.Я.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЯ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА».....	121
<i>Луцакова Н.Н.</i> ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	126
<i>Ляшенко А.А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	129
<i>Ляшенко А.Р.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АПК.....	134
<i>Макушенко И.Д.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	138
<i>Неприсяжная М.В., Швецова О.В.</i> СОВРЕМЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	143
<i>Овчаров А.С., Болтенков Д.В., Зиборова О.В.</i> СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	146
<i>Осташкова А.В.</i> ЗАТРАТЫ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ ИХ СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ.....	149
<i>Панченко Л.А., Сухаревская С.О., Потоцкая Т.Г., Помазан К.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	154
<i>Полякова Н.Л.</i> РОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	158
<i>Помазан К.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	161
<i>Попова А.В.</i> ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....	164
<i>Потоцкая Т.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И АМОРТИЗАЦИИ В СРАВНЕНИИ С ОПЫТОМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	169

<i>Рожнов С.С.</i>	
МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ. (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЫ, США И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ).....	174
<i>Сердюкова В. А.</i>	
ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ.....	178
<i>Слепченко Т.Е.</i>	
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	180
<i>Слободчук Н.Н., Бородина Н.Л.</i>	
СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	183
<i>Сороколет Е.О.</i>	
АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	187
<i>Сорочинская Е.А.</i>	
КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ.....	191
<i>Сорочинская Е.А.</i>	
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ.....	195
<i>Старунова Р.А.</i>	
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ВЫПУСКА, ОТГРУЗКИ И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.....	200
<i>Сухаревская С.О.</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	205
<i>Толок И.В., Тищенко В.В., Гащенко А.А.</i>	
АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	207
<i>Толочко И.В.</i>	
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА МЕХАНИЗМ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ	211
<i>Турпитка В.И.</i>	
СОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЛНР.....	214
<i>Халецкая В.В.</i>	
РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНВЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ.....	218
<i>Целютина Е.Г., Якимова В.Н.,</i>	
ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА - КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ.....	223

<i>Шайтур Н.А., Солецкая В.В., Семенихин В.В.</i> ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК.....	226
<i>Шульженко Л.Е., Череповская А.В.</i> ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В РЫБОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	230
<i>Шульженко Л.Е., Череповская А.В.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО.....	232
<i>Шульженко Л.Е., Череповский А.Н.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	234
<i>Шульженко Л.Е., Череповский А.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	238
<i>Щербина Е.К.</i> ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	241

УДК 631:65

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Аджигитова А.А., Болтенков А.В., Олексюк О.В.

Научный руководитель – доцент Коваленко Е.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Для оценки и анализа эффективности производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности. Эффективность использования какого-либо одного вида расходов и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности. К ним относятся: производительность труда или трудоемкость, материалоотдача или материалоемкость продукции, фондоотдача или фондоемкость, капиталотдача или капиталоемкость. Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам расходов или ресурсов, или наоборот - расходов или ресурсов к выпуску продукции.

Для оценки эффективности в целом по стране, регионе, предприятию применяются обобщающие (комплексные, интегральные) показатели эффективности. Эти показатели позволяют более полно и во взаимосвязи учесть многие факторы и составляющие, которые оказывают влияние на уровень и динамику эффективности. В основе формирования обобщающих показателей находятся два условия: учет конечного, качественного результата и отражение совокупной величины расходов и ресурсов (например, расходы производства и обращения, суммарная величина производственных фондов). К основным обобщающим показателям эффективности относятся следующие: национальный доход (НД), валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения; производительность общественного труда, коэффициент общей эффективности, затраты на рубль товарной продукции, прибыль, рентабельность производства и рентабельность продукции [2].

Исходя из проведенного исследования, систему показателей эффективности производства продукции предприятий АПК можно представить следующим образом [1]:

Обобщающие показатели:

- уровень удовлетворения потребностей рынка;
- производство чистой продукции на единицу расходов ресурсов;
- прибыль на единицу общих расходов;
- рентабельность производства;
- расходы на единицу товарной продукции;
- часть прироста продукции за счет интенсификации производства;
- народно-хозяйственный эффект использования единицы продукции.

Показатели эффективности использования труда (персонала):

- темпы роста производительности труда;
- часть прироста продукции за счет роста производительности труда;
- относительное высвобождение работников;
- трудоемкость единицы продукции;

- зарплатоемкость единицы продукции.

Показатели эффективности использования производственных фондов:

- общая фондоотдача (по объему продукции);
- фондоотдача активной части основных фондов;
- рентабельность основных фондов;
- фондоемкость единицы продукции;
- материалоемкость единицы продукции;
- коэффициент использования сырья и материалов.

Показатели эффективности использования финансовых средств:

- оборотность оборотных средств;
- рентабельность оборотных средств;
- относительное высвобождение оборотных средств;
- удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции);
- рентабельность инвестиций;
- срок окупаемости вложенных инвестиций.

Для всесторонней оценки уровня и динамики абсолютной эффективности производства, результатов производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия (организации) параллельно с приведенными основными показателями необходимо использовать также и специфические показатели, которые отражают степень использования кадрового потенциала, производственных мощностей, оборудования, отдельных видов материальных ресурсов.

Эффективность отображают через разные стоимостные показатели, которые характеризуют промежуточные и конечные результаты производства на предприятии или в другой интеграционной производственной структуре. К таким показателям относят:

- объем товарной, чистой или реализованной продукции;
- величина полученной прибыли, рентабельность производства;
- экономия тех или тех видов ресурсов (материальных, трудовых) или общая экономия от снижения себестоимости продукции;
- производительность и т.д.

Техническая (технологическая) эффективность отражает уровень реализации технических (технологических) целей. Например, повышение часовой производительности оборудования и машин, скорости движения и безопасности транспортных средств, снижение расхода топлива, повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных.

Социальная эффективность заключается в сокращении длительности рабочей недели, увеличении количества новых рабочих мест и уровня занятости людей, улучшении условий труда и быта, состояния окружающей среды, безопасности жизни и т.д. Локальная (коммерческая) эффективность определяет конкретный результат производственно-хозяйственной или другой деятельности предприятия, вследствие которой оно имеет определенную выгоду (доход, прибыль).

Экономическая эффективность отражает уровень реализации

экономических целей: достижение максимального результата при заданных затратах или достижение обозначенного результата при минимальных затратах.

Абсолютная эффективность характеризует общую или удельную (в расчете на единицу расходов или ресурсов) эффективность деятельности предприятия (организации) за определенный промежуток времени.

Сравнительная эффективность отображает последствия сравнения возможных вариантов ведения хозяйства и выбора лучшего из них; уровень сравнительной эффективности отражает экономические и социальные преимущества выбранного варианта осуществления хозяйственных решений (направлению деятельности) по сравнению с другими возможными вариантами.

Абсолютная и сравнительная эффективность дополняют друг друга. Определение экономически наиболее выгодного варианта ведения хозяйства всегда базируется на сопоставлении показателей абсолютной эффективности, а ее аналитическая оценка осуществляется сравнением запланированных, нормативных и фактически достигнутых показателей, их динамики за определенный период.

Первичная эффективность - это начальный одноразовый эффект, который получен в результате осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия (организации), ввода прибыльных технических, организационных или экономических мероприятий [3].

Основными резервами повышения эффективности производства и реализации продукции предприятий АПК, являются: ресурсы предприятия; организационно-технологические аспекты деятельности; уровень качества продукции; иные резервы, способствующие повышению эффективности производства и реализации сельскохозяйственной продукции. В целях определения резервов повышения эффективности производства и реализации продукции предприятий АПК, необходимо оценить масштабы его деятельности, направления сбыта, ассортимент производимой продукции, состояние продукта, предназначенного для продажи, разработанную сбытовую политику и стратегию сбыта. Немаловажным фактором эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий АПК является состояние материально – технической базы, основных производственных фондов, качественных характеристик трудовых ресурсов, условия и принципы хозяйствования.

Литература

1. Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45-47.
2. Исаенко Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3 (17). С. 2-6.
3. Шаронова, Е. В. Подход к оценке экономической эффективности производства зерна / Е. В. Шаронова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2014. — № 18 (77). — С. 470-473.

УДК 631.147

ОРГАНИЧЕСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Алфёрова А.А., Белоус Н.Ю.

Научный руководитель – доцент Дубравина Л.И.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Направленность аграрной политики на поддержку отечественного производства, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и улучшение благосостояния населения является основой экономического развития и процветания страны. К тому же интенсивное развитие аграрного производства негативно влияет на окружающую среду. Экологическая ситуация за последние годы ухудшилась настолько, что теперь именно от нее зависит как экономическое состояние хозяйствующих субъектов, так и обеспечение населения качественным продовольствием, а именно продовольственная безопасность. Поэтому одной из наиглавнейших составляющих экономической безопасности страны является обеспечение эколого-экономической составляющей в аграрном секторе

На современном этапе развития аграрного сектора экономики степень продовольственной и экономической безопасности существенно обусловлена альтернативными технологиями в области сельского хозяйства и сохранения природных ресурсов в агросфере. В данное время среди таких систем наибольшее развитие получило органическое сельское хозяйство, которое на коммерческом уровне практикуется во многих странах мира. Но вопреки использованию государствами и субъектами хозяйствования определенных мероприятий, органическое сельское хозяйство и рынок органической сельскохозяйственной продукции до сих пор остается недостаточно развитыми. В связи с этим считаем необходимым проведение исследований касательно направлений и перспектив развития данной области. Исследования могут быть проведены с помощью абстрактно-логического и сравнительного методов анализа.

Научная и прикладная проблематика развития органического сельского хозяйства постоянно находилась в поле зрения многих зарубежных и отечественных ученых. Важную роль в формировании теоретических концепций органического сельского хозяйства сыграли научные работы М.Гжибовской, М.Грунда, Х.Вильер, С.Ковалева, А.Лисмана, Г.Нидера, М.Окады, П.Проктора, А.Подольянского, Ж.Родэйла, Р.Штайнера и других ученых.

Как самостоятельное направление органическое сельское хозяйство основано в 1940 -х годах в США и Европе в противовес зависимости от синтетических удобрений и средств защиты растений. Жером Ирвин Родэйл, основатель журнала «Органическое фермерство и садоводство» (1942г., США) – один из первых кто популяризовал сам термин, акцентируя внимание на том, что органические продукты самые полезные для здоровья.

Если сравнивать технологические особенности органического и традиционного производства сельскохозяйственной продукции сегодня можно

наблюдать значительные отличия в способах и методах ведения хозяйствования. (таблица 1)

Таблица 1

Сравнение технологических особенностей органического и традиционного производства сельскохозяйственной продукции

Технологические составляющие	Виды хозяйствования	
	Органическое	Традиционное
Севооборот	Должно быть 20-25% культур, которые обновляют грунт и накапливают питательные вещества: соя, горох, люпин, овсяно-гороховая смесь, вика, эспарцет, а также многолетние бобовые травы. Часть зерновых культур в структуре зерновых площадей - не менее 50%	Полевая (зерновые культуры, картофель и технические культуры с кормовыми), кормовая(пропашные, травяно-пропашные, зернопропашные; используются многолетние травы длительного использования), специальная (овощные, овощи кормовые, грунтозащитные; используются овощные культуры, многолетние травы), кукуруза – кукурузно соевые бобы – кукуруза.
Практика обработки	Наилучше использовать поверхностную (безотвальную) обработку почвы на глубину 4-6 см. Использование широкозахватных, тяжелых дисковых борон, плоскорезов, культиваторов, которые дают возможность обрабатывать почву на глубину 5-6 см без оборачивания пласта. В осенний период обработка почвы проводится без пахоты.	Пахота с оборотом пласта; безотвальная (без оборота пласта за счет глубокого рыхления и сбережения измельченных растительных остатков на поверхности поля); минимальная (обработка на глубину около 8 см, выравнивание и частичное смешивание обрабатываемого слоя при наличии растительных остатков; нулевая – посев в необработанный грунт.
Использование удобрений	Использование органических веществ (перегной, компост, органические остатки)	Использование химических удобрений, гено-модифицированных организмов, пестицидов, регуляторов роста
Уровень загрязнения территории хозяйства	Запрет осуществления деятельности в местах с разными уровнями загрязнения окружающей среды и обеспечение изоляции от загрязненных территорий природными барьерами	Осуществление хозяйствования на различных территориях, пригодных для ведения сельского хозяйства, независимо от уровня загрязнения окружающей среды.

Условия содержания животных	Содержание, которое соответствует природным условиям существования животных	Стойловое содержание
Борьба с болезнями и вредителями	Использование разнообразных взаимозависимых форм жизни, а также селекции культур, севооборот, регулирование орошения, обработка почвы, использование биологических препаратов и т.д.	Традиционное использование химических средств защиты, ядохимикатов, стимуляторов роста растений, антибиотиков, кормовых добавок для животных и т.д.

Анализируя таблицу можно сделать вывод, что технологические аспекты ведения органического производства содействуют обновлению природного плодородия почвы, повышают качество сельскохозяйственных угодий, уменьшают вредные выбросы, сокращают использование искусственных способов химизации и затрат не возобновляемых энергетических ресурсов, что обеспечивает положительное влияние на окружающую среду и экологическую ситуацию в стране. Что обуславливает объективную необходимость развития и внедрение органического производства сельскохозяйственной продукции.

За последнее десятилетие наблюдается наращивание темпов роста органического сельскохозяйственного производства и рынка его продукции во многих странах мира. Согласно данным статистики объем мирового рынка органической продукции достиг 90 миллиардов евро (для сравнения в прошлом году – 80 млрд евро). Самыми крупными рынками органического сельского хозяйства признаны: США – 40 млрд евро, Германия – 10 млрд евро, Франция – 7,9 млрд евро, Китай – 7,6 млрд евро.

Наибольший спрос имеет органическая продукция в Швейцарии – 288 евро на душу населения, Германии 278 евро, Швеции – 237 евро. Самая большая доля органического рынка от общего объема продовольственного рынка приходится на Данию (13,3 %). Органическое сельское хозяйство практикуется в 181 стране мира на 69,7 миллионах гектаров (в сравнении с предыдущим годом – 171 страна на 57,8 га). Всего за один год рост органических земель составил 20%. В число стран с наибольшим количеством сертифицированных органических сельхозугодий входят Австралия – 35, 6 млн га, Аргентина – 3,4 млн га, Китай – 3 млн. га. Наибольший удельный вес в структуре сельхозугодий занимают Лихтенштейн – 37,9%, Самоа – 37,6%, Австрия 36%. В четырнадцати странах 10 и более процентов всех сельскохозяйственных земель являются органическими. В 93 странах мира органическое сельское хозяйство имеет нормативно-правовое регулирование. В мире насчитывается 2,9 млн. производителей органической продукции. Наибольшее их число в Индии – 835000, в Уганде – 210352, Мексике – 210000. По данным Союза органического земледелия, в России около 70 сертифицированных производителей органической продукции, 290000 га сельхозугодий сертифицированы как органические, а рынок продаж органической продукции составляет 120 млн долларов США [2].

Необходимо отметить, что Россия сделала шаг в развитии данного направления. С 2020 года в России вступает в силу закон об органическом

сельском хозяйстве. Президент поручил правительству создать защищенный бренд отечественной чистой, «зеленой» продукции. По словам главы государства, такой бренд, должен подтверждать, что в производстве продукции используются только безопасные для здоровья человека технологии, а также «заслужить гарантии высокого качества и на внутреннем и на внешнем рынках».

Однако российский рынок органической продукции пока стагнирует. Для полноценного развития российского рынка и его интеграции в международный рынок необходимо признание международных стандартов в России, принятие экономических мер поддержки производителей органической продукции, выстраивания системы образования и подготовки кадров, разработка районированных научно-обоснованных технологий, маркетинговых исследований. Для внутреннего рынка необходимо создание системы аккредитации органов по сертификации, единого логотипа и реестра сертифицированных производителей, широкая пропаганда органических продуктов для потребителей.

Литература

1. Анисимов С.П. «Зеленая экономика» и электроэнергетика / С.П.Анисимов, И.К. Хузмиев // Национальные проекты. – 2013. - №6.-С.4-13.
2. Достижение устойчивого прироста в сельском хозяйстве / Департамент сельского хозяйства ФАО. - Режим доступа:<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/011/i0765r/i0765r08.pdf>
3. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 №717//Собр. Законодательства Рос.Федерации.-2012.-№32.-Ст.4549.
4. Look to the Land /W.J.Northbourne.-London:Dent?1940/114p.

УДК 631.11:657.74

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Бебина Ю.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Цикличность экономических процессов, а особенно кризиса и нестабильные экономические ситуации формируют потребность в принятии взвешенных и моментальных решений относительно эффективности управления затратами на предприятии, калькирование себестоимости является одной из основ улучшения деятельности предприятия. От правильности выбора метода калькулирования себестоимости и ее организации зависит успешная деятельность предприятия и его результаты.

Главная цель деятельности любого предприятия – это максимизация финансовых результатов и минимизация затрат. В рыночных условиях возникают определенные ограничения в процессе функционирования предприятий, эти ограничения выступают сдерживающими факторами для предприятия. Поскольку калькирование себестоимости формирует сумму затрат, то затраты являются тем самым фактором сдерживания, который влияет на объемы производства и на принятие управленческих решений.

Поэтому целью исследования является обоснование метода калькулирования себестоимости продукции на сельскохозяйственных предприятиях.

Вопрос методологии определения себестоимости продукции является одним из наиболее проблемных на сегодняшний день. Предприятие может применять различные подходы к калькулированию расходов при составлении внутренней отчетности. При составлении внешней финансовой отчетности традиционно применяют калькулирование полных затрат, предусматривающее включение в себестоимость всех (переменных и постоянных) производственных затрат. При использовании данного метода только непроизводственные расходы рассматриваются как издержки периода. Однако с целью составления внутренних отчетов и принятия текущих решений обычно применяют калькулирование переменных затрат – директ-костинг.

В зарубежной теории учета существуют такие системы и методы учета затрат, как стандарт-костинг, директ-костинг, калькулирования на основе деятельности, таргет-костинг, гибридные системы, которые отличаются от отечественных. В странах Запада используются две системы учета затрат: по заказам и по процессам, которые в целом аналогичны соответствующим отечественным методам, но к их функциям, кроме расчета себестоимости, входит анализ и контроль затрат производства. «Стандарт-костинг» впервые в мировой практике управления позволил совместить функции учета, планирования и контроля затрат в единое целое [2, с. 185]. Среди зарубежных методов учета полных затрат, кроме метода «стандарт-костинг», есть еще метод однородных секций и метод нормативного распределения постоянных затрат. В

целом, основными особенностями метода полных затрат являются: часто применяются на предприятиях; классификация затрат на прямые и косвенные; используются при составлении финансовой отчетности; расчет полной себестоимости продукции; запасы готовой продукции на складе оцениваются по полной себестоимости; сумма общепроизводственных затрат существенно меняется от периода к периоду; целесообразно использовать когда на предприятии производится лишь один или несколько видов продукции, но в незначительном объеме. Недостатком этого метода является условность распределения косвенных (накладных) расходов по отдельным видам продукции, что может неправильно отражать вклад каждого изделия в доход предприятия. Также недостатком данного метода являются трудности при определении на практике размеров стандартов и норм, что привело к возникновению метода «директ-костинг», который характеризуется использованием неполной производственной себестоимости и маржинальным доходом.

На сегодня директ-костинг применяется в таких вариантах:

- 1) классический (простой) «директ-костинг», предусматривающий калькулирование по прямым (то есть всем переменным) расходам;
- 2) система переменных затрат – (развитый) - себестоимость включает как переменные затраты, так и прямые постоянные;
- 3) система учета затрат в зависимости от загрузки производственных мощностей – в калькуляцию включаются все переменные расходы и переменная часть постоянных затрат, которые определены с учетом коэффициента использования производственной мощности [1, с. 258-260].

Система учета прямых затрат базируется на разграничении общих затрат на постоянные и переменные в зависимости от объема производства.

Все затраты по источнику их происхождения могут быть подразделены на элементы постоянного и переменного характера:

1. Постоянные затраты представлены такой статьей расходов, которая не имеет зависимости от объемов производства и не принимает участия в формировании себестоимости продукции. На протяжении длительного времени без влияния внешних обстоятельств такие расходы могут оставаться неизменными.

2. Переменные затраты являются прямыми участниками формирования себестоимости продукции. То есть, размер таких расходов находится непосредственно под влиянием объема производства или продаж продуктов, товаров и работ. Если говорить о том, что относится к переменным затратам, то сюда можно включить расходы, которые имеют зависимость от объемов производства продукции.

Главная особенность системы «директ-костинг» заключается в том, что калькулированию подлежат только переменные затраты, а постоянные не включаются в себестоимость продукции и списываются за счет полученной прибыли. Сущность метода прямых затрат может быть раскрыта только на основе неразрывной связи между издержками, объемом производства и ценой. Как было указано ранее, постоянные (накладные) расходы не подлежат

калькулированию. Но они вместе с прибылью входят в состав финансового показателя, который называется «маржинальный доход». Путем вычитания от маржинального дохода постоянных расходов определяется прибыль и, соответственно, целесообразность установления определенной цены на товар.

В системе «директ-костинг» используется два основных показателя: маржинальный доход (сумма покрытия) и операционная прибыль. Сумма покрытия показывает, какая часть выручки от реализации продукции (работ, услуг) по рыночным ценам остается у предприятия после вычитания из нее прямых переменных затрат на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг. Сумма покрытия (маржинальный доход) включает постоянные расходы предприятия и прибыль. Далее, вычитая из суммы покрытия, исчисленной для конкретного изделия, постоянные (накладные) издержки, мы получаем операционную прибыль (прибыль от производства и реализации этого изделия). Таким образом, нам удастся без выявления трудоемких учетных операций и расчетов оценить тот вклад, который вносит в покрытие постоянных затрат и формирование прибыли предприятия каждое изделие или производственное подразделение.

Таким образом, исчисление маржинального дохода (суммы покрытия) дает возможность выявить рентабельнее изделия и соответственно внести изменения в ассортимент выпускаемой продукции.

Модель частичного распределения затрат имеет ряд преимуществ:

- дает возможность установить связи и пропорции между затратами и объемами производства;
- позволяет получить информацию о прибыльности и убыточности производства в зависимости от его объема;
- дает возможность выявлять изменения суммы покрытия как по предприятию в целом, так и по ее различным структурным подразделениям, а также конкретным изделиям;
- позволяет прогнозировать поведение себестоимости и проводить эффективную ценовую политику;
- дает возможность выявить более рентабельные изделия и внести изменения в ассортиментную политику предприятия;
- дает возможность определить прибыль, которая приносит продажу каждой дополнительной единицы продукции.

Кроме того, выделение суммы постоянных расходов позволяет оценить их влияние на сумму прибыли и способствовать более эффективному управлению затратами предприятия. Однако система частичного распределения затрат не лишена и некоторых недостатков, среди которых отметим следующие:

- ведение учета затрат только по производственной себестоимости, что не отвечает требованиям действующего законодательства в части формирования себестоимости;
- отсутствие информации о полной себестоимости единицы продукции.

Отличие результатов калькуляции по полным расходам и методу маржинального дохода связано с тем, что в первом случае на себестоимость отдельных изделий относятся накладные расходы, часто не связанные с

производством и реализацией данного изделия в той мере, в какой они относятся на данный продукт в соответствии с выбранным базовым показателем распределения накладных (косвенных) расходов.

Таким образом, к положительным сторонам метода прямых затрат можно отнести то, что, во-первых, калькулирования затрат только в части их переменных величин значительно упрощает учет и повышает точность расчетов, а во-вторых, этот метод дает возможность найти эффективные комбинации затрат, объема и цены, быстро переориентировать производство в ответ на изменения рыночной конъюнктуры. Его использование целесообразно в случаях, когда существуют резервы производственных мощностей, а также тогда, когда постоянные расходы возмещаются в ценах, установленных на определенную базовую количество изделий, а формирование цен на основе прямых затрат осуществляется только для дополнительного объема продукции.

Между тем использование этого метода сопряжено с определенными трудностями, которые обусловлены распределением затрат, поскольку кроме чисто постоянных и переменных затрат, существуют смешанные типы, так называемые условно-постоянные или условно-переменные затраты. Кроме того, существуют затраты, которые остаются постоянными в определенных пределах загрузки производственных мощностей, а затем с изменением объемов производства они скачкообразно растут и снова становятся неизменными в определенном интервале. Такая проблема может быть решена путем использования специальных методов распределения затрат на постоянные и переменные, применяемые в практике управленческого учета: метод высшей и низшей точек, метод корреляции, метод наименьших квадратов.

Технология выращивания сельскохозяйственных культур и животных предполагает распределение косвенных затрат и расчет себестоимости продукции в конце года, поэтому применение метода учета переменных затрат является необходимым для практики, так как будет способствовать периодическому определению себестоимости и финансового результата по видам производства, продукции (работ, услуг), выявлению наиболее рентабельных видов продукции и принятию соответствующих решений по их производству.

В учете сельскохозяйственных предприятий целесообразно использовать развитый директ-костинг, так как при производстве отдельных видов продукции себестоимость следует рассчитывать, как по переменным затратам, так и прямым постоянным (например, амортизация комбайна по уборке зерна прочее). Если по определенным видам продукции невозможно выделить прямые постоянные затраты, то для расчета себестоимости следует применять методику простого директ-костингу. Система калькулирования переменных затрат позволяет определить маржинальный доход, широко применяемый для анализа доходности и принятия управленческих решений.

Применение различных методов учета затрат влияет на величину себестоимости продукции, тем самым на величину и форму отчета финансовых результатов. В отчете о финансовых результатах при методе учета полных затрат рассчитывается валовая прибыль как разница между выручкой от реализации

продукции и производственной себестоимостью реализованной продукции. При использовании метода переменных затрат рассчитывается маржинальная прибыль, как разница между выручкой от реализации продукции и всеми переменными затратами, включая переменную часть операционных расходов.

Применение маржинального подхода в практике учета сельскохозяйственных предприятий имеет ряд преимуществ, в частности:

1) калькуляция себестоимости по переменным затратам обеспечивает более полезной для принятия решений;

2) финансовый результат за соответствующий период не изменяется под влиянием постоянных затрат при изменении остатков запасов;

3) маржинальная прибыль позволяет осуществлять анализ безубыточности производства;

4) отсутствие капитализации постоянных накладных расходов в неликвидных запасах;

5) отчеты о расходах, доходах и финансовых результатах можно составлять в разрезе видов производства, продукции (работ, услуг) в течение года по мере их необходимости[4, с. 202-206].

Итак, проанализировав методы учета затрат и калькулирование себестоимости продукции, можно сделать вывод, что выбор методов учета затрат должен соответствовать интересам принятия и может использоваться независимо от принимаемых методов в бухгалтерском финансовом учете, а возможность их выбора зависит от целей управления, решений руководителя и оценивается их эффективностью.

Литература

1. Бочкарева, И.И. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / И. И. Бочкарева, Г. Г. Левина, Я. В. Соколова. – М.: Магистр. – 2010. – 413 с.
2. Бутинец, Ф.Ф. Бухгалтерский Финансовый учет: учебное пособие / Ф. Ф. Бутинец. – Житомир: ПП «Рута». – 2016. – 448 с.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 16 «Расходы» [Утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 31.12.99 г. № 318] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://zakon.help/law/z0027-00>
4. Скрипник, Н.И. Методы учета затрат и методы калькулирования: сущность и соотношение понятий // Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа. Международный сборник научных трудов. – 2009. – № 2(14). – С. 202-206.
5. Чичулина, К.В. Современные методы учета затрат / К.В. Чичулина, Е.М. Мищук, А.С. Арзуманян. – Экономика и общество. – 2017. – № 17. С. 1435-1442.

УДК 658.14

ОБОСНОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Блохина А.И.

Научный руководитель – доц. Тертычная Н.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Целью функционирования любого субъекта хозяйствования является получение им положительного финансового результата в размерах, что удовлетворяет потребности владельцев. Анализ хозяйственной деятельности позволяет учесть общие закономерности и тенденции развития экономики, а также проявления общих, специфических и частных экономических законов в практике конкретного предприятия, своевременно выявить тенденции и возможности повышения эффективности производства. Различные направления финансово-хозяйственной деятельности предприятий, которые связаны как с текущей деятельностью, так и с решением задач тактического и стратегического менеджмента, прежде всего связанные с рациональным формированием и перераспределением финансовых ресурсов с целью достижения определенных финансовых результатов. При этом, учитывая различные аспекты и горизонты планирования деятельности предприятия, важнейшим является процесс управления доходами и расходами, то есть процесс исследования и принятия управленческих решений по всем основным аспектам формирования и распределения доходов и осуществления расходов на предприятии.

Для выживания и эффективного хозяйствования в конкурентной среде предприятиям необходимо иметь адекватную систему управления, которая способна обеспечить эффективность деятельности и адаптироваться к изменениям условий функционирования предприятия на рынке. Современный уровень развития предпринимательской среды предопределяет необходимость стратегического управления предприятием, определяющее общее направление его развития, в условиях влияния непредсказуемых событий и факторов.

Управление расходами, которое обеспечивает эффективность деятельности, финансовую и экономическую устойчивость предприятия на рынке занимает особое место в системе стратегического управления предприятием. Каждое предприятие выбирает и формулирует свои задачи развития. Выбранная стратегия должна носить долгосрочный характер и должна быть направлена на улучшение результатов деятельности предприятия в конкурентной рыночной среде. То есть, для того, чтобы предприятие имело стремительное развитие на рынке, повышало свою конкурентоспособность, прежде всего, необходимо сформировать эффективную систему управления затратами, которая бы обеспечила снижение затрат и рост рентабельности производства [1]. Руководители предприятий должны реагировать на постоянные изменения конкурентной среды и вносить соответствующие коррективы в систему управления предприятием. Успешное управление предприятием может осуществляться только при условии получения информации, необходимой для анализа ситуаций, принятия решений и контроля за их выполнением. В случае

отсутствия такой информации руководители часто принимают решения интуитивно, повышая риск принятия неправильного решения. Поэтому на сегодняшний день существует объективная необходимость совершенствования систем и методов стратегического управления предприятием, включая управление расходами.

Факторы внешней среды, влияющие на деятельность предприятия обуславливают также формирование особенностей текущего управления на уровне производства, по видам продукции, по центрам ответственности. Опыт практической деятельности отечественных предприятий свидетельствует, что значительная часть предприятий не формирует долгосрочных стратегических планов, и это является одной из причин возникновения финансовых проблем и даже банкротства этих предприятий [1].

Стратегическое управление хозяйственной деятельностью предприятий должно осуществляться на основе управления основными видами его деятельности, охватывать основные функции и объекты управления. Можно выделить основные направления управления по видам деятельности предприятия: управление формированием и использованием материально-технических ресурсов, управление производством продукции, управление маркетингом и сбытом, управление научно-исследовательскими разработками, управление формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия, управления персоналом.

К основным функциям можно отнести: планирование и прогнозирование, организация и регулирование, мотивация, контроль, анализ. Объектами управления являются: информационные ресурсы, материальные и технические ресурсы, персонал, финансовые ресурсы, технология производства, организационная структура предприятия.

Управление расходами включает следующие элементы: управление технологией производства; управлением и формированием ресурсов; управление структурой и ассортиментом уровня конкурентоспособности продукции; управление финансовыми ресурсами; управление организационной структурой предприятия; управление инновационной деятельностью; управление персоналом; управление информационными ресурсами.

Положительный экономический эффект для дальнейшего развития предприятия принесет стратегическое управление через реализацию своих стратегий, которые должны соответствовать цели и задачам предприятия. Конкурентные преимущества предприятия на рынке дают возможность эффективно решать возникающие проблемы и достигать установленной цели.

Стратегическое управление расходами – это система, которая включает в себя взаимосвязанные элементы (цель, задачи, планирование, анализ, коммуникация, мотивация, контроль, оценка, принятие решений), и направлена на обеспечение реализации стратегических задачах предприятия в условиях динамичного и неопределенного предпринимательской среды, на основе оптимального использования существующего потенциала предприятия [2].

Обеспечение экономической эффективности предприятия в условиях влияния внешних и внутренних факторов на уровень и поведение затрат является

главной целью стратегического управления затратами предприятия. Поскольку эти факторы могут иметь как положительное, так и негативное влияние, то, прежде всего необходимо провести анализ формирования ценности (конечного продукта) для потребителя и проанализировать затраты на его создание. Такой анализ позволяет выявить пути экономии или минимизации или оптимизации затрат.

Конкурентоспособность предприятия по критерию его результативности должна обеспечить модель долгосрочного стратегического управления затратами предприятия. Она реализуется на основе разработки многовариантной стратегии управления затратами в зависимости от изменения состояния внешней среды

Для определения стратегической цели по управлению затратами предприятия, прежде всего, необходимо создать соответствующую информационную базу.

Информационное обеспечение стратегического управления должна отвечать следующим требованиям:

- достоверность и точность, отображение реальных данных;
- своевременность формирования базы данных для принятия управленческих решений;
- содержательность и полнота, то есть информационная база должна содержать достаточное количество показателей для принятия эффективных управленческих решений;
- доступность для восприятия, получения, переработки данных;
- актуальность данных;
- отображение данных в единых единицах измерения [2].

Анализ факторов внешней и внутренней среды и особенностей их влияния на достижение стратегической цели является важным этапом разработки модели стратегического управления затратами. Факторы внешней среды влияют на формирование долгосрочных результатов деятельности предприятия. Предприятие на такие факторы, как правило, не может влиять или имеет незначительное влияние. Существует такая классификация внешних факторов: экономические, политические, социально-демографические, технологические, конкурентные и географические. Эти факторы взаимосвязаны, и изменение одного из них может привести к значительным изменениям другого.

Литература

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Обновл. и расш. изд. – М.: Вильямс ИД, 2010. – 592 с
2. Процесс стратегического управления: организация и реализация [Электронный ресурс] // Отдельные вопросы экономики для студентов и школьников – Режим доступа:<http://www.ekonomika-st.ru>

УДК 658.8.011.1

ТЕОРИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИ

Бойкова Е. А.

Научный руководитель – к. т.н., доцент Клипаков Н.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Мясоперерабатывающая отрасль является поставщиком биологически ценного продовольствия, которое во многом является незаменимым, поэтому предприятия данной отрасли являются участниками исполнения доктрины продовольственной безопасности ЛНР.

Основным фактором, определяющим результаты и эффективность деятельности данных предприятий, является эффективная система сбытовой политики, включающая как основные взаимодействующие между собой элементы, так и методы, на основе которых происходит организация сбыта. Таким образом, сбытовая политика является одной из наиболее значимых сфер функционирования перерабатывающего предприятия.

Основываясь на анализе научной литературы выявлено разнообразие трактовок учёными понятия «сбыт» и «сбытовая политика».

Так Л.А. Давыдов и В.К. Фальцман в своих трудах определяют понятие «сбыт», как превращение производственных товаров и услуг в деньги [4].

В.Н. Наумов отмечает, что сбыт определяется в виде совокупности мероприятий, проводимых после выхода продукции за пределы территории производителя [7].

Согласно терминологии французских экономистов, сбыт продукции определяется цепочкой, которая связывает производителя и потребителя посредством некоторых звеньев. К данным звеньям можно отнести торговых посредников, дилеров, дистрибьюторов. При этом вышеозначенное определение характеризует значимость формирования каналов распределения промышленной продукции [6].

Схожая трактовка понятия предлагается с точки зрения логистики: «сбыт является совокупностью действий, осуществляемых с момента поступления продукта в форме использования реализатору, до того момента его приобретения потребителем» [3].

Наиболее значимым является определение понятия «сбыт» предложенное В.В. Шайкиным, Р.Х. Ахметовым, И.Я. Коваленко: «...Сбыт представляет собой систему отношений по формированию и направлению потока товаров и услуг, способствующих продвижению продуктов от производителя к потребителю» [10].

В свою очередь Д.И. Баркан предлагает определение понятия «сбыт» в виде комплекса мероприятий, целью которого является определение оптимального сочетания применяемых форм и методов реализации продукции, выявление предпочтений потребителей и их воплощение в товарах или услугах, предлагаемых организацией для завоевания позитивного восприятия и получения прибыли [2].

Ф. Котлер, определяет данное понятие как целенаправленную деятельность

в виде принципов и методов осуществления организации движения потока товаров к конечному потребителю [5].

В. В. Бурцев определяет понятие «сбытовая политика» в виде совокупности, определённых менеджментом предприятия совокупности сбытовых стратегий маркетинга, мероприятий по формированию ассортимента товаров, ценообразованию, формированию спроса, стимулированию сбыта, заключению договоров, товародвижению, инкассации дебиторской задолженности и доставке товара [1].

С. О. Хасанова понятие «сбыт» характеризует, как непосредственный процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли [9].

Таким образом, основываясь на многообразии трактовок понятия «сбыт» и «сбытовая политика» определено, что данное понятие включает в себя совокупность функций, осуществляемых до и после завершения производственно-коммерческого цикла производства и реализации продукции, при этом интерпретируется с точки зрения двух аспектов: в узком смысле – продажа, в широком – целостный процесс доведения товара от производства до конечного потребителя.

Организация сбытовой деятельности требует определения целей, задач, предмета, субъектов, объектов, характера и контроля сбыта. При этом, основная цель сбыта – это процесс доведения до конкретных потребителей конкретной продукции требуемых потребительских свойств в виде качества, цены и других, в необходимом количестве, в точное время, в определённом месте с минимально возможными затратами.

Отметим, что сбытовая стратегия предприятия является одной из важнейших частей комплекса маркетинговых стратегий, представляя собой долгосрочное планирование, методологию организации и управления сбытом, предполагает выбор его форм и методов. Таким образом реализация стратегии сбыта предполагает разработку сбытовой политики предприятия, которая взаимосвязана и обусловлена ценовой, товарной политикой, стимулированием спроса и сбыта продукции, в рамках маркетинговых коммуникаций и представляет собой выбор систем, каналов сбыта, вариантов транспорта и способов транспортировки.

Важно отметить, что формирование сбытовой политики базируется на основе сбытового потенциала предприятия и целей сбыта, которые устанавливаются на стратегическом и тактическом уровнях.

Сбытовая политика предприятий мясоперерабатывающей отрасли базируется на нижеозначенных принципах [8]:

1. целесообразно определение объёма выпускаемой продукции на базе предварительного анализа доли целевого рынка, на которую предприятие ориентируется исходя из имеющихся ресурсов;

2. периодичность производства и реализации продукции определяется на основании характеристик определённого целевого рынка, а также производственных и сбытовых возможностей предприятия;

3. ассортиментная политика и набор продукции для каждого конкретного сегмента производится на основании проведенных маркетинговых исследований потенциальных потребителей;

4. формирование решений по товарному предложению предприятия в плановом периоде производится с учётом позиционирования производимой продукции на определённом рынке.

При этом сбытовой потенциал предприятия определяется в виде совокупности информационных, материальных, маркетинговых, управленческих и коммуникативных ресурсов и возможностей, обеспечивающих способность предприятия осуществлять вывод товара на рынок, его реализацию при постоянном совершенствовании технологии сбыта, инновации продуктового ряда с учётом факторов маркетинговой среды.

Формирование сбытовой политики мясоперерабатывающего предприятия занимает центральное место в системе их стратегического планирования. Данная структура является основополагающей в достижении предприятием повышения контролируемой доли рынка сбыта, прогнозов в отношении изменения требований потребителя к выпускаемой продукции, обеспечения выполнения согласованных сроков по поставкам, внесения своевременных корректив в ценовой политике с учётом изменения условий конкуренции.

Следует выделить, что, так как сбытовая политика предприятий мясоперерабатывающей отрасли является совокупностью выбранных менеджментом сбытовых стратегий и комплекса мероприятий по формированию ассортиментного плана и ценовой политики производимой продукции, стимулированию спроса и сбыта, заключению договоров купли-продажи сырья и продукции и его транспортировки, необходимо чёткое обоснование действий и принимаемых решений в данной сфере с целью достижения эффективности, обоснованности и адаптированности сбытовой политики к текущим рыночным условиям.

Таким образом в современных условиях рыночной системы хозяйствования под понятием «сбыт» понимается комплекс процедур продвижения готовой продукции на рынок сбыта, то есть формирование спроса, сбор и обработка заказов, подготовка и комплектация к отправке покупателям продукции, отгрузка и транспортировка к месту назначения, а также организация процесса взаиморасчётов за поставленную продукцию, то есть установление условий и осуществление процедур расчётов с покупателями за отгруженную продукцию.

Повышение эффективности сбытовой политики предприятий мясоперерабатывающего комплекса реализуется путём:

- привлечения в процесс производства неиспользованных резервов, что даёт возможность роста прибыли за счёт увеличения товарной массы продукции;
- совершенствование ассортимента;
- системы контроля и анализа ассортиментного портфеля на каждой стадии жизненного цикла продукции;

- максимизация прибыли путём вовлечения перспективных рыночных сегментов;
- оптимизация работы служб маркетинга и сбыта;
- оптимизации сотрудничества с посредниками;
- расширение возможностей реализации продукции путём организации более широкой розничной сети;
- совершенствование привлекательности упаковки продукции путём модернизации или разработки красочной, информативно насыщенной упаковки;
- контроль и корректировка цен с учётом текущей рыночной ситуации.

Литература

1. Бурцев В. В. Сбытовая и маркетинговая деятельность. Типовые должностные инструкции, внутрифирменные документы / В.В. Бурцев. – М.: Экзамен, 2013. – 224 с.
2. Баркан Д.И. Управление сбытом / Д.И. Баркан. - СПб: Питер, 2013. - 344 с.
3. Галицкий Е.Б. Маркетинг: учебник по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент». Уровень подготовки «Бакалавр» / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая, М.В. Долгова, М.Н. Дымшиц, С. П. Казаков. Под общей редакцией: И. В. Липсиц. – М: Вершина, 2013. – 350 с.
4. Дубровский В.Ж. Экономика и управление предприятием (фирмой): Учебник / В.Ж. Дубровский, Т. И. Арбенина, Г. П. Бутко. Под ред. Б.И. Чайкин. М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2011. – 426 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер - М: Прогресс, 2010. - 570с.
6. Ланкастер Д. Организация сбыта: Пер. с англ. / Д. Ланкастер, Д.М. Джоююер. - Минск: Амалфея, 2003. - 384с.
7. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта: учебное пособие / В.Н. Наумов Д.И. Баркан. - СПб: С. - Петербургского университета, 2004. - 341 с.
8. Фролочкина Т.В. Организация сбытовой деятельности предприятия / Т.В. Фролочкина // Журнал Логистика, 2012. – 323 с.
9. Хасанова С.О. Сбытовая деятельность предприятия как объект управления/ Хасанова С.О.// Статья в сборнике трудов конференции «Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием», Тюмень, 11-12 ноября 2015 г. – 2015.
10. Шайкин В.В. Сельскохозяйственные рынки / В.В. Шайкин, Р.Х. Ахметов, И.Я. Коваленко и др. М.: Колос, 2001. - 264с.

УДК 331.2

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Бокарева В.Р.

Научный руководитель – доц. Прытченкова Э.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

В экономике понятие заработной платы определяется с различных позиций: в виде расходов - со стороны предпринимателя, в виде дохода - со стороны наемного работника. Заработная плата является одним из основных факторов, характеризующих уровень жизни населения Республики. Именно поэтому от ее размера зависит и повышение эффективности производства, и рост финансового благополучия людей, благоприятная социально-психологическая атмосфера на предприятии.

Бухгалтерский учет трудовой деятельности и заработной платы занимает одну из ведущих позиций в системе учета на каждом предприятии. Бухгалтерский учет обеспечивает оперативный контроль над качеством трудовой деятельности, за использованием средств, включенных в фонд оплаты труда и социальные выплаты. Нормативное регулирование трудовой деятельности предприятий обязано обеспечить четкое и единое ведение.

Трудовое законодательство является отраслью права, регулирующей трудовые отношения между персоналом предприятий и их работодателями. Оно необходимо для определения государственных гарантий трудовых прав граждан, создания комфортных условий трудовой деятельности и защиты от безработицы, а также защиты прав и интересов сотрудников и их работодателей [6].

Регулирование учета оплаты труда в ЛНР осуществляется рядом законодательных актов и нормативно-правовых документов. Они имеют разную юридическую силу, соответственно которой их можно распределить по уровням: конституционный, законодательный, нормативный, методический и организационно-распорядительный.

Конституционный уровень предусматривает регулирование отношений в сфере предпринимательской деятельности на основе единого нормативно-правового акта – Конституции ЛНР. Конституция ЛНР гарантирует право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации.

Второй уровень регулирования учета оплаты труда – законодательный. К этому уровню можно отнести:

- Трудовой кодекс ЛНР;
- Гражданский кодекс ЛНР;
- закон «О налоговой системе в ЛНР»;
- Закон Луганской Народной Республики «О едином взносе на общеобязательное государственное социальное страхование»;
- постановление «Об утверждении положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы»;

Трудовой кодекс Луганской Народной Республики регулирует вопросы трудового права в отношении прав и обязанностей во взаимоотношениях работника и работодателя, закрепляет правила по оплате труда, нормированию и охране труда, трудоустройству, профподготовке и переподготовке, обязательному социальному страхованию.

Согласно, Трудового кодекса ЛНР, целями трудового законодательства являются установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей [1].

Основными задачами трудового законодательства являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений по:

- организации труда и управлению трудом;
- трудоустройству у данного работодателя;
- подготовке и дополнительному профессиональному образованию работников непосредственно у данного работодателя;
- социальному партнерству, ведению коллективных переговоров, заключению коллективных договоров и соглашений;
- участию работников и профессиональных союзов в установлении условий труда и применении трудового законодательства в предусмотренных законом случаях;
- материальной ответственности работодателей и работников в сфере труда;
- государственному контролю (надзору), профсоюзному контролю за соблюдением трудового законодательства (включая законодательство об охране труда) и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;
- разрешению трудовых споров.

Гражданский кодекс Луганской Народной Республики раскрывает основы договорной работы, являющейся основой формирования первичной учетной документации, в том числе по учету расчетов с персоналом по оплате труда, а также подходы в отражении конкретных хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

Закон «О налоговой системе в Луганской Народной Республики» от 28 декабря 2015 г. № 79-П (с изменениями и дополнениями от 25.09.2020 № 205-П), регулирует отношения, в сфере взимания налогов и сборов, определяет перечень налогов и сборов, взимаемых в ЛНР, и порядок их администрирования, налогоплательщиков и сборов, их права и обязанности, компетенцию контролирующих органов, права и обязанности должностных лиц во время осуществления налогового контроля, а также ответственность за несоблюдение налогового законодательства [2].

Закон Луганской Народной Республики «О едином взносе на общеобязательное государственное социальное страхование» от 28.12.2015 №

78-II определяет правовые и организационные основы обеспечения сбора и учета единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, условия, порядок его начисления и уплаты, права, обязанности и ответственность плательщиков единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, полномочия органа, осуществляющего его сбор и ведение учета [3].

Постановление «Об утверждении положения об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 16 июля 2016г. №368 формулирует механизм исчисления средней заработной платы, которая нужна для расчета различных выплат работникам [5].

Согласно, закона ЛНР «О внесении изменения в статью 1 Закона Луганской Народной Республики «О минимальном размере оплаты труда», принятый Народным Советом Луганской Народной Республики 27 ноября 2020 года устанавливает минимальный размер оплаты труда с 1 января 2021 года в сумме 7883 российских рублей в месяц [4].

Третий уровень регулирования учета оплаты труда – нормативный. К этому уровню можно отнести П(С)БУ, План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий организаций и Инструкцию по его применению. К группе стандартов, которые регламентируют порядок отображения в учете и отчетности операций по оплате труда, относится П(С)БУ 26 «Выплаты работникам», П(С)БУ 16 «Расходы», П(С)БУ 11 «Обязательства».

Четвертый уровень – методический. Документы этого уровня, разрабатывают министерства и ведомства в пределах своей компетенции, соответственно отраслевым особенностям. Они имеют рекомендательный, а не обязательный характер и не должны вступать в противоречие с законодательными актами и нормативными документами высшего уровня [7].

Пятый, организационно-распорядительный уровень. Документы этого уровня утверждаются руководителем предприятия, разрабатываются его экономическими службами. К ним принадлежат: положение об учетной политике предприятия, коллективный договор, а также рабочий План счетов бухгалтерского учета, правила документооборота и технология обработки учетной информации [6].

Таким образом, порядок учета оплаты труда регулируется различными законодательными актами и нормативно-правовыми документами. Каждый бухгалтер и руководитель организации обязаны сами следить за выходом новых нормативных документов о трудовой деятельности, за изменениями в учете оплаты труда, в налоговом законодательстве и выплатах за счет средств социального страхования.

Литература

1. Трудовой кодекс Луганской Народной Республики утвержденный Народным Советом ЛНР от 30.04.2015 г. №23-II [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/980/>

2. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от

28.12.2015 г. № 79-II [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://nslnr.ru/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/2238/>

3. Закон Луганской Народной Республики «О едином взносе на общеобязательное государственное социальное страхование» от 28.12.2015 № 78-II [Электронный ресурс]: Официальный сайт Государственного комитета налогов и сборов Луганской Народной Республики. - Режим доступа: <https://gknslnr.ru/docs/legislations/523-zakon-luganskoj-narodnoj-respubliki-o-edinom-vznose-na-obscheobyazatelnoe-socialnoe-strahovanie-tekuschaya-redakciya-ot-21-fevralya-2017-goda.html>

4. Закон Луганской Народной Республики «О внесении изменения в статью 1 Закона Луганской Народной Республики «О минимальном размере оплаты труда», принятый Народным Советом Луганской Народной Республики 27 ноября 2020 года [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://nslnr.ru/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/10613/>

5. Постановление «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 19 июля 2016 года №368 [Электронный ресурс]. Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. - Режим доступа: <https://sovminlr.ru/akty-soveta-ministrov/postanovleniya/4105-ob-utverzhenii-polozheniya-ob-osobennostyah-poryadka-ischisleniya-sredney-zarabotnoy-platy.html>.

6. Учет расчетов по оплате труда [Электронный ресурс] / Студми. Учебные материалы для студентов. – Режим доступа: https://studme.org/86465/buhgalterskiy_uchet_i_audit/uchet_raschetov_oplate_truda. (дата обращения 04.02.2021)

7. Учет расчетов с персоналом по оплате труда и анализ эффективности использования трудовых ресурсов [Электронный ресурс] / Student, 2014. – Режим доступа: <https://student.zoomru.ru/buhaudit/uchet-raschetov-s-personalom-po/281680.3336546.s6.html>. (дата обращения 05.02.2021)

УДК 658:624

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бородина Н.Л., Белоус Н.Ю.

Научный руководитель – доцент Дубравина Л.И.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Ресурсы в широком понимании являются основным источником реализации всех целей управленческой деятельности. Их недостаток делает невозможным достижение поставленной цели и как следствие снижает надежность функционирования управления ими. Поэтому система организации управления в условиях рыночных преобразований должна быть обеспечена необходимым количеством разнообразных ресурсов. В условиях рынка, нестабильной внешней экономической среды, неопределенности и рисков возникает проблема адаптации предприятий к внешним изменениям. При этом проблему успешного функционирования в условиях динамического внешнего окружения под силу решить только тем предприятиям, которые имеют четкие ориентиры на будущее и нацелены на поиск и реализацию ключевых конкурентных преимуществ и конечный финансовый результат. При этих условиях каждому предприятию необходима соответствующая стратегия развития которая бы стала основой принятия эффективных управленческих решений. К тому же для формирования успешной рыночной стратегии, оценки перспектив и направлений развития предприятия необходима всесторонняя оценка как среды, в которой работает предприятие, так и самого предприятия, его потенциала, конкурентоспособности, уровня организации управления и производства.

Актуальность исследования управления ресурсным потенциалом предприятия обусловлена прежде всего его ролью в наращивании масштабов производства, повышении качества продукции и ускорении научно-технического прогресса, который рассматривается как главное направление экономической стратегии, основное направление интенсификации и повышения эффективности производства. Проблема оптимального взаимодействия системы внутренних потенциальных возможностей предприятия остается недостаточно исследованной. Как утверждают ученые наряду с управлением ресурсами, в экономической науке и практике хозяйствования часто используют понятие «организация». Организация как вид деятельности связана с созданием системы и обеспечением ее стойкого функционирования, а управление – с процессами, которые происходят в системе созданной организацией. В связи с этим под организацией управления ресурсами предприятия следует понимать создание эффективной управленческой системы и ее совершенствование.

Важнейшим элементом организации управления ресурсами предприятия является его информационное обеспечение. Ценность информации имеет особое значение во время проведения анализа альтернативных вариантов управленческих решений, которые реализуются в системе управления ресурсами предприятия.

Организационная структура системы управления ресурсами хозяйствующего субъекта, а также его кадровый состав могут быть построены различными способами с учетом размеров предприятия и вида его деятельности. Управление ресурсами через многовариантность его проявления на практике невозможно осуществлять без профессиональной организации этой работы. Приоритетность какой-либо цели может определяться предприятием независимо от развития его отраслей, состояния данного сегмента рынка, однако удачное продвижение к выбранной цели значительно зависит от совершенства управления.

Отдельным блоком можно рассматривать и совокупность ресурсов, необходимых для осуществления процесса управления на предприятии – ресурсы системы управления, составляющими которых, в свою очередь, могут быть ресурсы организационной структуры системы управления, информационные ресурсы, управленческая техника, управленческие технологии. Каждый из выделенных видов ресурсов составит совокупность возможностей достижения предприятиями своих целей. Это означает, что предприятие в той или иной мере способно удовлетворять потребности и запросы. Оппоненты стратегического планирования дискусируют в плане целесообразности разработки стратегических планов и приводят ряд целиком справедливых аргументов, таких как отличие полученных результатов от позиции разработанных стратегических планов и неиспользование многими успешно работающими предпринимательскими структурами стратегического менеджмента. Абсолютно не согласиться с такими аргументами нельзя. Действительно, преимущественное большинство успешно работающих зарубежных и отечественных предприятий не занимается разработкой стратегических планов и действует, руководствуясь интуицией высших менеджеров, а не стратегическим управлением. Однако нельзя однозначно утверждать об отсутствии стратегического планирования как основы стратегического управления в таких предприятиях. Предприниматель может не разрабатывать стратегию на бумаге, однако в его голове она есть, хотя далеко не все это понимают.

Сторонники концепции стратегического планирования апеллируют тем, что главными причинами не работы данной управленческой методики является ее неправильное использование, отсутствие контроля реализации стратегий, ошибочное ожидание быстрых результатов. К тому же, практика доказывает, что в условиях глобализации экономики, постоянных изменений внешнего окружения успешно функционировать, используя старые управленческие методы невозможно. Трансформационные процессы, которые происходят в экономике, вызывают необходимость использования новых моделей управления потенциалом агроформирований. Учитывая низкий уровень конкурентоспособности большинства отечественных сельскохозяйственных предприятий, развитие их и обеспечение конкурентоспособности является возможным лишь при переходе к стратегическому планированию и стратегическому менеджменту.

По мнению экспертов, проблема стратегического планирования для

большинства предприятий состоит в отсутствии профессиональной «дальновидности» и расплывчатости конечных целей. К сожалению приоритетом для многих является кратковременный успех, поэтому разработанные стратегии не отличаются комплексной стабильностью и постоянством, напоминая гашение пожара и суматохи от решения одной проблемы к другой. Ценность какой-либо стратегии в ее последовательности и способности адекватно отображать как тенденции отдельного рынка, так и всей экономической системы. Стратегический менеджмент является необходимым инструментом организации управления в сельскохозяйственных предприятиях, независимо от их размера. Но на данном этапе большинство сельскохозяйственных производителей имеют планы деятельности только на текущий сельскохозяйственный год. Руководство в основном занимается оперативным управлением. По утверждению ученых, фокусировать свое внимание на решении текущих вопросов возможно менеджерам только эффективно работающих предприятий, спрос на продукцию которых растет, а технологии остаются стабильными. Если внешняя среда быстро меняется и нестабильна, предприятие не может себе позволить заниматься только оперативными вопросами. Постоянная эффективная работа предприятия не возможна, если его руководство не уделяет особое внимание постановке и решению стратегических задач. Следует заметить, что сосредоточенность сельскохозяйственных товаропроизводителей только на оперативном управлении имеет объективное основание. Из-за нестабильности внешней среды, отсутствия государственного регулирования отрасли и контроля аграрного рынка определять конкретные перспективы сложно. Главной целью их деятельности будет выжить. Успешное функционирование финансово устойчивых предприятий наряду с неэффективными говорит о нежелании руководства последних менять установленный режим работы. Большинство из них нацеливает свою деятельность на адаптацию к внешней среде, приспособление к существующим условиям. В современных условиях при создании развитого рынка еще можно пользоваться прежним набором правил и стратегий, установленным ведением дел и при этом достигать успеха, получать высокие доходы. Здесь именно и находится проблема для руководителей, которые нацелены только на быстрые выгоды. Много успешных в прошлом предприятий на данный момент находятся на грани банкротства или вообще перестали существовать, их разрушила собственная неэффективность. Такие сельскохозяйственные предприятия отличаются тем, что большинство из них не используют современные методы управления их ресурсным потенциалом и предприятием в целом, что приводит к неэффективности их функционирования.

Литература

1. Андрианов, В.Д. Стратегическое управление и устойчивое развитие экономики России / В.Д.Андрианов // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - №2. - С.24-27.
2. Аничин, В.Л. Совершенствование регулирования воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве: монография / В.Л.Аничин, А.Д.Елфимов. - Белгород: Изд-во БелГАУ, 2015. - 150 с. 186.

УДК 631:621

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Брей О.П.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Основные средства наряду с трудовыми и земельными ресурсами являются важнейшим элементом производственного потенциала сельского хозяйства. Их наличие, а также физическое состояние и уровень использования во многом определяют эффективность производства сельскохозяйственной продукции, вот поэтому данная тема очень актуальна в наше время.

Любой процесс труда включает в себя два основных компонента: средства производства, которые в свою очередь делятся на предметы труда и средства труда, рабочая сила. Средства труда в экономике принято называть основными средствами труда или основными фондами предприятия.

Основные средства - та часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования [39].

Основные производственные средства - материально-техническая база общественного производства. От их объема зависят производственная мощность предприятия и в значительной мере уровень технической вооруженности труда. Накопление основных средств и повышение технической вооруженности труда обогащают процесс труда, придают труду творческий характер, повышают культурно-технический уровень общества [4].

Одним из важнейших факторов любого производства являются основные средства. Объекты основных средств составляют основу любого производства, в процессе которого создается продукция, оказываются услуги и выполняются работы. Они являются материальным воплощением научно-технического прогресса - главного фактора повышения эффективности производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия. Рациональное использование основных средств способствует улучшению всех технико-экономических показателей, в том числе увеличению выпуска продукции, снижению её себестоимости, трудоёмкости изготовления.

Цель аудита основных средств состоит в формировании обоснованного мнения о достоверности и полноте информации об основных средствах, отраженной в бухгалтерской (финансовой) отчетности проверяемой организации. Для эффективного проведения проверки операций с основными средствами на этапе планирования производится оценка системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета, которая в последующем может подтверждаться либо корректироваться в ходе аудита. В ходе аудиторской проверки аудитор применяет различные методы получения аудиторских доказательств. К ним относятся: - проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций; - инспектирование; - подтверждение;

- наблюдение; - запрос; - пересчет: - аналитические процедуры [6].

Важным этапом проверки является проверка операций по движению основных средств. Поступление объектов основных средств должно быть проверено с точки зрения законности, целесообразности и правильности отражения в учете. Если у предприятия имеются объекты основных средств, взятые в аренду, то аудиторам требуется выяснить правильность начисления, перечисления и отражения в учете арендной платы за арендуемое имущество. С помощью аналитических процедур анализируются факты ликвидации пришедших в негодность объектов основных средств. Аудиторы выясняют причины списания, законность и целесообразность этой операции, порядок ликвидации и оприходования образующихся запасных частей, материалов [2].

Аудит может проводиться по инициативе субъекта ведения хозяйства, а также в случаях, предусмотренных Законом (обязательный аудит). Законом определенно план проведения аудита, права и обязанности аудитора и субъекта ведения хозяйства при проведении аудита, их ответственность и др.

Аудит представляет собой независимую экспертизу и анализ публичной финансовой отчетности субъекта. Целью любой аудиторской деятельности является четкое представление о ее рамках. Эти рамки могут ограничиваться, уполномоченными на то лицами (аудиторами) с целью определения ее достоверности, полноты и соответствия действующему законодательству и требованиям, предлагаемым к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, а также включает другие виды контрольной работы.

В рамках данного определения можно отметить ряд ключевых компонентов аудита.

Во-первых, необходимым условием ведения определяется параметрами конкретного экономического субъекта или в других случаях, например, при внутриотраслевом аудите, - рассмотрением информационной системы.

Во-вторых, аудитор стремится заполнить «информационный пролом» между объектом аудита и теми, кто заинтересован в его проведении. Это связано с тем, что в отчетах обычно не достает какой-либо информации, которая представляет интерес для ведущего аудита, или отчеты нельзя считать достоверной и надежной основой для оценок и принятия решений.

В-третьих, ключевым компонентом является квалификация лиц, которые осуществляют аудита. Аудитор должен уметь собирать соответствующие факты и понимать критерии, на основании которых необходимо эти факты оценивать. Кроме того, как говорилось выше, нужно соблюдение определенных норм поведения, которые выражаются в первую очередь в его независимости и умении противостоять внешним влияниям и давлению извне.

В-четвертых, основным содержанием аудиторской деятельности является деятельность по сбору и оценке фактов, без чего никакой аудиторский отчет не может восприниматься как результат проверки.

В-пятых, собранные факты, которые касаются функционирования или информации и проверки, которая является предметом, оцениваются в соответствии со стандартами или критериям. Такие обобщающие критерии могут устанавливаться или извне при внешнем аудите, или в случае внутреннего

аудита исходить из планов и намерений, обусловленных руководством данного экономического субъекта на конкретную аудиторскую проверку.

В-шестых, заключительным этапом аудиторской проверки является составление аудиторского отчета, с помощью которого проверяющий информирует о раскрытых в ходе ревизии обстоятельствах и о сделанных выводах для тех групп, которые обнаруживают к этому законный интерес.

Основным заданием и целью аудита основных средств является:

1. установление правильности документального оформления и своевременного отображения в учете операций с основными средствами, их поступление, внутреннее перемещение и выбытие;

2. проверка правильности расчетов, своевременное отображение износа основных средств;

3. проверка целесообразности проведения ремонта основных средств, контроль за расходами на капитальный ремонт, правильность их отображения;

4. проверка правильности отображения в учете финансовых результатов от выбытия (в т. ч. ликвидации) основных средств;

5. контроль за сохранностью основных средств;

6. проверка правильности проведения индексации основных средств;

7. подтверждение законности и правильности отображения на счетах бухгалтерского учета операций с основными средствами;

8. установление своевременности и правильности списания недоамортизированной части основных средств на финансовые результаты.

При проверке операций по учету основных средств аудиторами на основе данных первичного учета и данных аналитического и синтетического учета основных средств обращается внимание на следующие основные вопросы:

- своевременность и правильность документального оформления и отображения в учетных регистрах поступления, перемещения и выбытия основных средств;

- правильность расчета амортизационных сумм и отнесение ее на себестоимость продукции, а также отображение ее на счетах синтетического учета;

- своевременность и правильность списания недоамортизированной части основных средств на финансовые результаты предприятия;

- правильность и своевременность начисления арендной платы за основные средства и отнесение на себестоимость продукции;

- правильность отнесения к основным средствам средств находящихся на балансе предприятия;

- правомерность списания расходов на проведение ремонта основных средств;

- своевременность и правильность проведения инвентаризации, и отображение результатов на счетах;

- достоверность индексации стоимости основных средств и отнесение сумм на счета бухгалтерского учета;

- правомерность реализации основных средств, а также их оценка при реализации, как предприятием, так и частным лицом.

Основные средства в бухгалтерском учете учитываются по первоначальной стоимости. Исторично для учета основных средств используется три вида оценки:

1. первоначальная стоимость – используется в учете на протяжении всего срока службы объекта на данном предприятии;
2. стоимость переоценки – переоцененная первоначальная стоимость;
3. остаточная стоимость – первоначальная стоимость за минусом суммы износа.

Состояние и эффективное использование основных средств прямо влияет на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, рациональное и эффективное использование основных средств позволяет повышать объемы производства без дополнительных капитальных вложений либо при минимальной их величине, обеспечивая тем самым большую прибыльность (рентабельность) деятельность организации в целом. Цель анализа основных средств – объективная оценка состояния основных средств и изыскания резервов более эффективного их использования в организации.

Политика управления основными средствами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, которая определяется в финансовом обеспечении своевременного их обновления и высокой эффективности их использования [4].

Политика управления основными средствами предприятия базируется на анализе их состояния и эффективности использования и формируется по таким этапам:

1. Анализ операционных необоротных активов предприятия в будущем периоде. На первом этапе анализа рассматривается динамика общего объема основных средств предприятия - темпы их роста в соотношении с темпами роста объема производства и реализации продукции, объема операционных оборотных активов, общей суммы необоротных активов.

На втором этапе анализа изучается состав основных средств предприятия и динамика их структуры. В процессе этого изучения рассматривается соотношение основных средств и нематериальных активов, которые используются в операционном процессе предприятия.

На третьем этапе анализа оценивается состояние необоротных активов, которые использует предприятие по степени их износа (амортизации).

На четвертом этапе анализа изучается интенсивность обновления необоротных активов в будущем периоде. В процессе анализа показатели рассчитываются не только по основным средствам в целом, но и в разрезе их видов.

На шестом этапе анализа оценивается уровень эффективности использования основных средств в отчетном периоде.

2. Оптимизация общего объема и составляющих основных средств предприятия. Такая оптимизация осуществляется с учетом обнаруженных в процессе анализа резервов повышения производственного использования основных средств в будущем периоде. К числу основных резервов относят: повышение производительного использования во времени (за счет прироста

коэффициентов изменчивости и непрерывности их работы) и повышения производительного использования мощности (за счет роста производительности отдельных их видов в пределах предусмотренной технической мощности). В процессе оптимизации общего объема и их состава изымают те их виды, которые не берут участия в производственном процессе по различным причинам.

3. Обеспечение своевременного обновления основных средств предприятия. С этой целью на предприятии определяется необходимый уровень интенсивности обновления отдельных групп операционных активов; рассчитывается общий объем средств, подлежащих обновлению в будущем периоде; устанавливаются основные формы и стоимость обновления разных групп средств.

4. Обеспечение эффективного использования основных средств предприятия. Такое обеспечение заключается в разработке системы мероприятий, направленных на повышение коэффициентов рентабельности и производственной отдачи операционных необоротных активов.

5. Формирование принципов и оптимизация структуры источников финансирования основных средств. Принципиально обновление и прирост основных средств могут финансироваться за счет собственного капитала, долгосрочного привлеченного капитала (финансового кредита, финансового лизинга и др.) и за счет смешанного их финансирования.

Таким образом, аудит основных средств играет важную роль в принятии управленческих решений по приобретению основных средств, их эффективного использования в процессе производства, обновления, реконструкции, модернизации и т.п. Достоверное определение, оформление, оценка и учет основных средств в финансово-хозяйственной деятельности играет важную роль и напрямую влияет на результаты бизнеса и рыночную цену предприятия.

Литература

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комиссарова, В.А. Бородин; Под ред. проф. ЮА Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 527 с.
2. Богаченко, В.М. Бухгалтерский учет / В.М. Богаченко, Н.А. Кириллова. – Рн/Д: Феникс, 2015. – 510 с.
3. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Проспект, 2011. – 360 с.
4. Ефимова, Ф.Ф. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова – М: Омега-Л, 2018. – 135 с.
5. Логвинова, Т. И. Международные стандарты аудиторской деятельности: учеб. пособие / Т. И. Логвинова. – Воронеж: Истоки, 2007. – 191 с.
6. Самойлов, А.А. Система показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия. Экономический анализ: Теория и практика / А.А. Самойлов – Экор, 2013. – 264 с.

УДК 331.1 (075.8)

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Волокиткина Е.С., Кашков А.А.

Научный руководитель – доц. Фисенко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Сложность, динамичность и неопределенность социально-экономического состояния мировой экономики в целом формируют значительное количество рисков, создающих угрозу эффективному функционированию и развитию сельскохозяйственных предприятий. Актуальность данной проблемы усиливается в условиях стабилизации российской экономики и намеченных перспектив развития, когда повышается степень определенности и прогнозируемости внешних факторов и одновременно усиливается относительное влияние внутренних организационных факторов, среди которых особое решающее значение имеют факторы, связанные с качеством персонала и эффективностью системы управления персоналом предприятий АПК. Именно эти факторы в современных условиях определяют успешность достижения поставленных стратегических целей сельскохозяйственных предприятий, но именно они обуславливают возникновение кадровых рисков, являющихся, по мнению специалистов, определяющей формой риска предприятия. Вышесказанное определяет необходимость соответствующего управления кадровыми рисками предприятий АПК для своевременного, адекватного и гибкого реагирования на потенциальные угрозы. В то же время, в практике функционирования сельскохозяйственных предприятий не только не выработаны методы выявления кадровых рисков, но зачастую отсутствует понимание необходимости их учета в деятельности АПК. В свою очередь, и в науке данная проблема пока не получила целостного концептуального осмысления и методического решения, что значительно тормозит развитие теории и практики управления кадровыми рисками предприятий АПК.

По нашему мнению, персонал сельскохозяйственного предприятия, являясь его важнейшим ресурсом, от качества и эффективности использования которого зависят результаты его деятельности и конкурентоспособность, одновременно выступает в качестве основного источника крупных потерь, т.е. риска предприятия. При этом, в экономической литературе идет отождествление понятий «кадровые риски», «риски персонала», «риски управления персоналом», что во многом вызвано отсутствием единых, общепринятых подходов к пониманию сущности и классификации кадровых рисков и угроз.

Проведенный сравнительный анализ различных подходов к пониманию сущности кадрового риска, позволил сделать следующие выводы: несмотря на использование различных кадровых определений, исследуемые подходы содержательно практически не отличаются друг от друга. Содержание категории «кадровый риск» в большинстве случаев не ориентировано на конкретизацию объекта риска, а раскрывается вообще; большинство авторов, определяя категорию «кадровый риск», не раскрывают источник риска; большая часть

определений не позволяет строить на их основе систему оценки и управления кадровыми рисками.

Таким образом, критический анализ различных точек зрения на сущность и содержание понятия «кадровый риск» позволил сформулировать следующее определение данного понятия: кадровый риск – ситуация, отражающая опасность нежелательного развития событий, которые напрямую или косвенно затрагивают функционирование и развитие предприятия, персонала, общества в целом и наступление которых связано с объективно существующей неопределенностью, обусловленной рядом причин: неэффективностью системы управления персоналом; поведением, действием (бездействием) персонала; внешней средой предприятия.

С точки зрения управления кадровыми рисками особый интерес представляет их дифференциация на риски персонала и риски системы управления персоналом. Риски персонала возникают вследствие проявлений профессиональных, деловых и личностных качеств персонала организации и включают в себя такие виды, как психофизиологические, личностные, коммуникативные, моральные, образовательные, профессионально-квалификационные риски и риски неблагонадежности.

Риски системы управления персоналом дифференцированы по подсистемам системы управления персоналом: риски, связанные с планированием и маркетингом персонала, наймом и учетом персонала; риски, обусловленные трудовыми отношениями; риски условий и охраны труда, мотивации персонала, деловой оценки персонала, обучения и развития персонала; риски социального развития персонала; риски неэффективной организационной структуры; риски правового и информационного обеспечения.

Определено содержание основных элементов концепции управления кадровыми рисками. Так в отношении определения понятия «кадровый риск», среди исследователей нет единого подхода к пониманию сущности управления кадровыми рисками. Более того, этот процесс имеет разные названия: управление рисками, воздействие на риски, нейтрализация рисков, разрешение рисков и т.п.

По нашему мнению, управление кадровыми рисками – это процесс, который начинается на этапе разработки стратегии управления персоналом, охватывая всю систему управления персоналом организации, и включает определение, оценку и контроль всех внутренних и внешних факторов кадровых рисков, изменение которых может негативно повлиять на деятельность организации и ее персонала.

Такой подход отражает принципиальные признаки процесса управления кадровыми рисками предприятий АПК, который является непрерывным процессом, пронизывающим всю систему управления персоналом; реализуется по всем уровням управления предприятия; опирается на стратегию управления персоналом и, одновременно, используется при ее разработке; ориентирован на выявление и оценку рисков событий, с тем, чтобы они не превышали риск предприятия; дает предприятию разумную гарантию достижения целей. Рассматривая управление кадровыми рисками как объективную составную часть

системы управления персоналом предприятий АПК, под концепцией управления кадровыми рисками следует понимать систему теоретико – методологических взглядов на понимание сущности, содержания, целей, задач, объекта и субъекта, методов управления кадровыми рисками.

В рамках сформированной концепции и с учетом результатов проведенного анализа существующей методической базы оценки и управления кадровыми рисками разработана методика управления кадровыми рисками предприятия, которая предполагает последовательность действий по подготовке, анализу, оценке и воздействию на кадровые риски предприятия с целью минимизации их негативных последствий. Данные действия имеют как активный (превентивный, предупреждающий), так и пассивный (реактивный, ситуативный) характер. Методика управления кадровыми рисками должна учитывать следующие аспекты: виды кадровых рисков; вероятность и уровень кадровых рисков; потенциальные потери от реализации кадровых рисков; мероприятия по управлению кадровыми рисками; бюджет управления кадровыми рисками; источники финансирования мероприятий по управлению кадровыми рисками; сроки и ответственные за реализацию мероприятий по управлению кадровыми рисками. Предлагаемая методика управления кадровыми рисками в работе с персоналом предприятий АПК представляет собой трансформацию самой системы управления кадровыми рисками, ее нацеленность на профилактику и предупреждение кадровых рисков.

Система управления кадровыми рисками предприятия должна формироваться с учетом следующих основных требований:

- наличие соответствующей функциональной структуры управления кадровыми рисками, обеспечивающей адекватное распределение полномочий и ответственности;
- единство терминологии, используемой в рамках системы управления кадровыми рисками;
- наличие единого информационного пространства и обеспечение взаимосвязи информации как по вертикали, так и по горизонтали, на всех уровнях управления предприятием;
- унификация подходов к процедурам обработки и анализа информации в рамках системы управления кадровыми рисками;
- наличие в системе возможности использования различных сочетаний процедур управления кадровыми рисками, позволяющих учитывать специфику конкретной ситуации;
- наличие в системе механизмов обратной связи и возможности гибкого и оперативного реагирования на появление новых кадровых рисков;
- обеспечение согласованности и регламентированности процедур по оценке и управлению кадровыми рисками;
- интеграция риск-менеджмента и системы управления персоналом и наличие системы информационной поддержки процесса управления кадровыми рисками.

Структурный блок системы управления кадровыми рисками предприятий АПК предусматривает 3 уровня управления, а именно: стратегическое

управление - осуществляет высшее руководство предприятия, а также управляющий орган на уровне руководства предприятия (чаще всего Комитет по рискам), определяющий общую политику в области управления рисками, в т.ч. кадровыми, утверждающий допустимый и критический уровни совокупного риска организации, осуществляющий регулярный контроль соответствия процедур управления рисками утвержденным методикам и регламенту и отвечающий за эффективность корпоративной системы управления рисками; тактическое управление реализуют специализированная служба управления рисками организации, в функциональные обязанности которой входит и функции управления кадровыми рисками.

В случае отсутствия такой службы на предприятии функции управления кадровыми рисками вменяются в функциональные обязанности службы управления персоналом предприятия путем выделения группы кадрового риск-менеджмента (кадрового риск-менеджера); оперативное управление непосредственно осуществляют линейные руководители предприятия в рамках своих профессиональных обязанностей. Информационный блок системы управления кадровыми рисками представляет систему мониторинга и информационной поддержки процесса управления кадровыми рисками, обеспечивающую регулярный отлаженный процесс сбора и обработки информации о кадровых рисках, с которыми сталкивается предприятие.

В рамках системы мониторинга и информационной поддержки консолидируется вся корпоративная информация по кадровым рискам с целью ее последующего анализа соответствующими структурными подразделениями и представления руководству предприятий АПК отчетных данных о динамике уровня кадровых рисков и эффективности осуществленных мероприятий по их снижению.

Таким образом, реализация системы управления кадровыми рисками предприятия позволит: бесперебойно и устойчиво функционировать организации на стратегическом и оперативном уровнях; достигать целевых ориентиров предприятия за счет заблаговременного выявления и нейтрализации внешних и внутренних кадровых рисков; повысить доверие и лояльность потребителей услуг предприятия за счет своевременного выявления и ликвидации кадровых рисков; максимизировать дополнительную прибыль, получаемую в результате управления кадровыми рисками на основе рационального использования рисков; эффективно перераспределять ресурсы на приоритетные направления работы за счет отказа от неэффективных процедур и проектов.

Литература

1. Беляцкий Н. П., Велесько С. Е., Ройш П. Управление персоналом: Учеб. Пособие / Н. П. Беляцкий, С. Е. Велесько, П. Ройш – Мн.: Интерспрессерсис, Экоперспектива, 2003. – 352 с.
2. Управление персоналом. / И. П. Продиус, Т. А. Владимирова, Д. В. Запорожан, Ю. И. Продиус. – Одесса: ОГМУ, 2001. – 252 с.
3. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособие для вузов/ Под ред. А. А. Крылова, Ю .В. Прушинского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 494 с.

УДК 658.562

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ РУКОВОДЯЩЕГО СОСТАВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Волокиткина Е.С., Курбанов А.А.

Научный руководитель – доц. Фисенко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Управленческая деятельность руководителей современных предприятий характеризуется смещением акцентов на управление технико-технологическими факторами повышения качества, которое в значительной степени обуславливает достижения оперативных целей предприятия. В связи с тем, что в современных условиях хозяйствования решающими факторами жизнеспособности предприятия является обеспечение адаптации его функционально-структурной организации к изменяющейся внешней среде на основе стратегического управления, возникает необходимость в поиске качественно новых подходов к достижению стратегических целей предприятия. Принципиальным подходом в этом плане является обеспечение качества реализации функций управления, которые характеризуют содержание процесса управления и способствуют эффективному взаимодействию управляющей и управляемой систем.

Следует отметить, что проявление качеств руководящего состава в силу особенностей их деятельности не могут быть синтезированы в двух, трех показателях, одинаковых для всех управленцев. Искусство управления состоит в использовании качеств руководителя в зависимости от объекта управления и организационных условий. Источником информации для оценки качеств управленцев является их производственная деятельность.

Поскольку интегрированным показателем качества реализации функций управления является качество продукции, то совокупность качеств руководителя, которые осуществляют наибольшее влияние на показатели качества можно рассматривать как основу для обеспечения качества реализации функций управления. С целью выявления качеств руководителей нами была осуществлена оценка наиболее значимых для качества продукции деловых, профессиональных качеств управленцев. В основу оценки был положен метод экспертных оценок.

Метод экспертных оценок используется достаточно часто в тех случаях, когда сложно применять прямые инструментальные, эмпирические или расчетные методы для получения информации об определенных характеристиках объекта. Однако при правильной организации экспертизы и использовании современных инструментов анализа и обработки экспертных оценок, результаты исследования могут быть с большой достоверностью приняты во внимание для оценки текущих и прогнозных характеристик объекта.

При оценке качеств управленческого персонала, осуществляющих наибольшее влияние на качество продукции, по критериям - мотивация, обучение, личный потенциал - необходимо учитывать ряд основных методологических принципов:

- в основу оценки должен быть положен системный подход;
- система оценки должна исключать субъективность мнений экспертов;

- оценка должна учитывать единый методологический подход как на уровне подразделений, так и на уровне предприятия в целом;
- оценка должна базироваться на научно обоснованном выборе факторов качества реализации функций управления;
- при проведении оценки необходимо обеспечить анализ и сопоставление оцениваемых факторов [2, с. 27].

Для исследования эффективности реализации функций управления было выбрано самое популярное мясоперерабатывающее предприятие Луганской Народной Республики ООО «Луганский мясокомбинат», известное под ТМ «Луганские деликатесы». В рамках стратегии развития данное предприятие единственное из всех вышло на международный рынок, так как получило разрешение на торговлю своей продукцией в Ростовской области и Республике Крым.

В ходе исследования выделены экспертами весомые качества управленческого персонала ООО «Луганский мясокомбинат», которые оказывают наибольшее влияние на качество управленческого персонала, были занесены в анкеты и расположены в разрешительном порядке. Для формирования экспертных оценок использованы методы балльной оценки и относительного ранжирования.

Количественная экспертная оценка факторов базируется на субъективных данных, поэтому полученные оценки необходимо проверить на достоверность. Статистический анализ экспертных оценок включает: оценку степени согласованности экспертов по каждому признаку (параметру) отдельно и по всем признакам (параметрам) в целом, выделение подгрупп экспертов с близкими оценками в случае существенных расхождений ответов; выяснение причин расхождений и внедрение мероприятий для повышения достоверности экспертных оценок.

Отметим, что установленные весовые коэффициенты можно использовать для оценки качества реализации функций управления лишь тогда, когда отклонения в оценках экспертов соответствующих нормальному распределению и если данные оценки в достаточной мере согласованы друг с другом.

В результате проведенной экспертной оценки выбранные факторы набрали определенное количество баллов. Исходя из этого данным группам факторов можно присвоить соответствующий ранг. Согласно теории ранговой корреляции самым важным является фактор, набравший наибольшее количество баллов. Следовательно, фактором, осуществляющим высокое влияние на качество работы руководителя, является потенциал руководителя. Этот фактор получает первый ранг, факторы – мотивация руководителя и его обучение – соответственно второй и третий ранги.

Комплексная оценка качества реализации функций управления предусматривает также определение и анализ факторов второго уровня значимости, которые осуществляют соответствующее влияние на качество продукции.

Далее осуществляется оценка предложенных экспертами факторов, их группировка и отмена тех факторов, которые не нашли соответствующей

поддержки у большинства экспертов.

В результате балльной оценки были выбраны следующие факторы второго уровня, которые, по мнению экспертов, осуществляют определенное влияние на качество реализации функций управления:

- уровень знаний руководителя;
- глобальное и системное мышление;
- инициативность;
- организационные способности;
- умение обеспечивать контроль;
- коучинг;
- тренинги.

Данные экспертные оценки можно считать вполне обоснованными и использовать для анализа качества реализации функций управления лишь тогда, когда отклонения в оценках экспертов соответствующих нормальному распределению и оценка в достаточной мере согласованы друг с другом.

Таким образом, использование метода экспертных оценок позволило выявить совокупность качеств руководителей ООО «Луганский мясокомбинат», обуславливающих качество реализации функций управления. Учитывая то, что качество выполнения функций управления способствует как повышению показателей качества продукции, так и совершенствованию взаимодействия управляющей и управляемой систем, необходимо определять мероприятия по повышению уровня качества реализации функций управления. Одним из таких подходов является создание кадрового резерва на предприятии с целью развития управленческих навыков у других категорий работников. При таких условиях возникает необходимость в исследовании влияния неформальных лидеров на деятельность предприятия, поведению которых в значительной степени обуславливается формирование социально-психологического климата в коллективе.

Исходя из качества реализации функций управления, оценка эффективности сотрудничества формальных и неформальных руководителей осуществлялась в четырех измерениях:

- определение уровня знаний;
- определение управленческих способностей руководителей;
- составление социально-психологической характеристики каждого работника (с учетом степени мотивированности и способности к самосовершенствованию);
- определение социометрического статуса (ранга) каждого [1, с.17].

Итоговый показатель каждого работника является средней величиной между указанными четырьмя коэффициентами. А комплексная оценка качества реализации функций управления (итоговый уровень) зависит от величины коэффициента итогового показателя.

Отметим, что исследование особенностей реализации функций управления формальными и неформальными руководителями с помощью коэффициента совпадения формальных и неформальных структур дает возможность определить направления формирования кадрового резерва предприятия с точки

зрения обеспечения развития необходимых качеств у работников, способствующих повышению качества реализации функций управления. Результаты реализации этих мероприятий являются особенно ценными для высшего управленческого персонала предприятия, поскольку степень влияния неформального лидера может быть использована как инструмент реализации соответствующих функций с целью достижения поставленных целей [3, с.660]. Таким образом, использование коэффициента совпадения формальных и неформальных структур дает возможность высшему руководству сформировать общее представление об особенностях организационной культуры предприятия.

Проведенные исследования в ООО «Луганский мясокомбинат» свидетельствуют о том, что качество выполнения функций управления в значительной степени обуславливается реализацией качеств руководителя в процессе трудовой деятельности. Вместе с тем, процесс реализации функций управления осуществляется под воздействием различных факторов: информационных, технических, технологических, социальных, организационных. Влияние каждой из этих групп факторов на качество реализации функций управления варьируется в зависимости от целей и задач, определяется соответствующим уровнем управления.

Таким образом, сегодня возникает необходимость в оценке качества реализации управленческим персоналом функций управления, что даст возможность определить предпосылки совершенствования функционального взаимодействия управленческого персонала как основы обеспечения качества системы управления предприятием.

Литература

1. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. - М.: Академия, 2018. - 224 с.
2. Ефимов В. В. Основы управления качеством: Учеб. пособие /В. В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2008 – 236 С.
3. Лях, Д. Ю. Функции управления / Д. Ю. Лях. // Молодой ученый. – 2016. – № 29 (133). — С. 659-662.

УДК 657.4

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Волощенко О.О.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Лангазова В.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В существующих условиях хозяйствования вопросы учета и оценки дебиторской задолженности являются довольно актуальными, ведь финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит именно от наличия и эффективного управления этим видом задолженности. Вопросам учета и анализа дебиторской задолженности занимались многие ученые, в частности Кирейцев Г.Г., Ефимова Ф.Ф., Сопко В.В., Нашкерская Г.В., Е. Брикхем, С. Хэнк, К. Хувер и др. Однако ряд вопросов до сих пор остаются недостаточно изученными.

Целью данной работы является исследование проблемных аспектов организации учета дебиторской задолженности, ее интеграции в систему управления. Размер дебиторской задолженности определяется факторами, которые можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним следует отнести факторы, определяющие размер дебиторской задолженности - и это состояние расчетов в стране, денежно-кредитная политика государства, уровень инфляции, вид продукции, рынок и его насыщенность.

Внутренними факторами являются кредитная политика предприятия, вид расчетов, деятельность финансового менеджера и состояние контроля за дебиторской задолженностью. К проблемам бухгалтерского учета дебиторской задолженности можно отнести состояние классификации и учета дебиторской задолженности на уровне удовлетворения различных пользователей информацией о ее состоянии; содержание бухгалтерских записей, определяются в процессе признания и оценки дебиторской задолженности, что требует совершенствования политики управления дебиторской задолженностью, ведь именно политика управления дебиторской задолженностью, определяет эффективность работы предприятия.

Основными нормативно-правовыми документами, регламентирующими отражение дебиторской задолженности в бухгалтерском учете, являются Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» и П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты». Однако, сущность дебиторской задолженности толкуется в этих стандартах неоднозначно.

На основе анализа действующих национальных стандартов бухгалтерского учета можно сделать вывод, что дебиторская задолженность, по своей сути, является суммой задолженностей дебиторов предприятию на определенную дату, возникающая в результате предоставления средств, продажи других активов, работ, услуг непосредственно должнику и не являющаяся финансовым активом, предназначенным для продажи. Целесообразным считаем внести изменения в П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», где четко разграничить понятия долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности. Уточнения

требует определение текущей дебиторской задолженности, образование текущей дебиторской задолженности не всегда следует связывать с доходом.

Одной из проблем учета дебиторской задолженности является неприспособленность методов определения резерва сомнительных долгов, предусмотренных в П(С)БУ 10, что приводит к недостоверности данных при отображении резерва сомнительных долгов в балансе. Поэтому считаем целесообразным утвердить перечень документов, подтверждающих и обосновывающих признание сомнительной (безнадежной) задолженности.

Для организации учета и анализа расчетов с дебиторами важное значение имеет классификация дебиторской задолженности. К проблемам классификации можно отнести отсутствие единого комплексного подхода при разработке различных типов классификации дебиторской задолженности; нет четкого пути формирования и поиска признаков, позволяющих проводить более четкую классификацию; недостаточно изучена и исследована такая составляющая обязательств дебиторов как долгосрочная задолженность [2].

Дебиторская задолженность классифицируется по следующим признакам: по контрагентам; по взаимосвязи с нормальным операционным циклом и сроком погашения; объектам, в отношении которых возникли обязательства дебиторов; платежеспособности дебиторов. Согласно П(С)БУ 10 обязательным является разделение дебиторской задолженности на текущую и долгосрочную, предусмотрено также разделение дебиторской задолженности на задолженность отечественных и иностранных покупателей. Классифицируют дебиторскую задолженность по видам в зависимости от объектов, в отношении которых возникли обязательства дебиторов (включая временной аспект). Группировка дебиторской задолженности осуществляется по срокам ее непогашения с установлением коэффициента сомнительности для каждой группы. Соответственно она делится на сомнительную и безнадежную. Учитывая зарубежную практику и мнения отечественных ученых, целесообразным является введение еще одной категории задолженности - реальной.

Однако следует заметить, что предприятие может самостоятельно выбрать признак классификации. Достаточно уместно предложение ряда ученых о разделении дебиторской задолженности по степени соблюдения финансовой дисциплины на допустимую и неоправданную (возникает при недостатках в деятельности предприятия). Это позволит проследить нарушения финансово-хозяйственной дисциплины и выявить некачественную работу контрагента.

К основным задачам управления дебиторской задолженностью следует отнести содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита и тем самым роста прибыли; повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежа; определение уровня риска неплатежеспособности покупателя; расчет планового резерва сомнительных долгов; предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями. Управление дебиторской задолженностью включает в себя определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции; анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и

предлагаемых условий оплаты; контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям; определение приемов ускорения возврата долгов и уменьшение безнадежных долгов [3].

Типичными проблемами, с которыми сталкивается предприятие при управлении и учете дебиторской задолженности является то, что не проводится оценка кредитоспособности покупателей и отсутствует коммерческое кредитование; недостаточный профессионализм финансовых менеджеров; низкая платежеспособность покупателей; не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью; нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами; отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости.

Решить проблему возникновения дебиторской задолженности поможет создание эффективной системы контроля качества финансовых расчетов с дебиторами, что требует разработки четкой и совершенной классификации дебиторской задолженности, унификации способов ее оценки и документов аналитической финансовой отчетности. Для контроля дебиторской задолженности рекомендуем разработать мероприятия по поиску возможностей увеличения количества покупателей и заказчиков предприятия с тем, чтобы уменьшить масштаб риска неуплаты долгов и постоянного мониторинга потенциальных дебиторов. Считаем уместным внедрение в практику управления лимитирование дебиторской задолженности как в общих объемах, так и в расчете на одного дебитора и периодически пересматривать предельные суммы. Систематически проводить инвентаризацию задолженности.

Для обеспечения эффективной организации и проведения учетно-аналитических процедур дебиторской задолженности считаем необходимым внести изменения в П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность» и П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты» по устранению разногласий трактовки сущности дебиторской задолженности. Важным вопросом является совершенствование политики управления дебиторской задолженностью на предприятии и предприятия в рамках действующего законодательства должны самостоятельно выбирать систему классификации дебиторской задолженности в зависимости от задач, которые ставит управление перед системой учета на конкретном предприятии.

Литература

1. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. - №11. – 2009. - С. 31-37.
2. Олійник С. О. Напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості / С.О. Олійник // Збірник наукових праць міжнар.наук.-практ. інтернет-конф.-Тернопіль: Крок, 2015. - С. 285-288.
3. Ценклер Н. І. Вдосконалення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості та їх значення в підвищенні контрольно-аналітичної функції обліку [Електронний ресурс] / Н.І. Ценклер, П.Б. Кватирка. – Режим доступу : <http://www.nbu.Ua/portal/statti/9.htm>.

УДК 331.2.(477)

ПРОБЛЕМЫ АУДИТА РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Гайдаенко Е.С.

Научный руководитель – проф. Шульженко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Сегодня функционирование любого предприятия невозможно без использования труда рабочих. Рабочие выполняют определенный объем работ и получают за это вознаграждение в виде заработной платы. Заработная плата, с одной стороны, является основной составляющей доходов работников, а с другой стороны, для предприятия – расходной статьёй и способом мотивации труда. В результате, чего возникает главное противоречие: работники хотят увеличения размера заработной платы, а предприятия – сокращения расходов по этой статье. Для преодоления данного противоречия и формирования рациональной системы оплаты труда на предприятии необходимо обеспечить надлежащий уровень контроля, отвечающий современным требованиям.

Таким образом аудит расходов на оплату труда является одним из важнейших участков бухгалтерского учета, обеспечивающих наблюдение и систематизацию информации о затратах труда на производство продукции и оплату труда каждому работнику.

Теоретические проблемы аудита расчетов по оплате труда являются предметом научных исследований отечественных ученых, таких как Каткова Н.В., Маслова К.В. [1]., Кашперская А.И. [2]., Кинебас И.Ю. [3]., Сафина Л.Р. [4] и другие.

Цель исследования – выявление основных проблем при проведении аудита расчетов по оплате труда и разработка предложений их решения и совершенствования.

Заработная плата - основной источник дохода рабочих и служащих, с её помощью осуществляется контроль за мерой труда и потребления, она используется как важнейший экономический рычаг управления экономикой [4].

В самом общем аспекте заработная плата может быть определена как расходы, которые несет работодатель на основании трудового договора с работником. Структура оплаты труда включает базовый оклад, стимулирующие и компенсационные выплаты, все виды премирования, а также социальные выплаты и льготы.

Объектами аудита расчетов по оплате труда (проверка информации, которая аккумулируется на бухгалтерских счетах 66 «Расчеты по выплатам работникам»), расчеты по налогу на доходы физических лиц и по страхованию (счета 64 «Расчеты по налогам и платежам», 65 «Расчеты по страхованию»), расходы по оплате труда и отчислений на социальные мероприятия (счета соответствующих расходов, а именно 23, 91, 92, 93, 94).

В ходе проведения аудита расчётов по оплате труда источниками аудиторских доказательств являются финансовая отчетность, регистры учета и первичные документы.

При проведении аудиторских мероприятий должны быть решены

следующие задачи:

- проверка учета личного состава работников предприятия;
- проверка правильности документального оформления расчетов по оплате труда;
- проверка правильности начисления основной, дополнительной заработной платы и других выплат;
- проверка правильности расчета средней заработной платы;
- проверка обоснованности отнесения расходов на оплату труда к себестоимости продукции или расходов операционной деятельности, которые не включаются в себестоимость реализованной продукции;
- изучение правильности распределения расходов на оплату труда между видами готовой продукции (выполненные работы, предоставленные услуги) и по отчетным периодам;
- проверка своевременности расчетов с работниками по заработной плате;
- проверка правильности начислений на фонд оплаты труда и удержаний из заработной платы, своевременность их уплаты соответствующим органам;
- проверка состояния учета расчетов с работниками по оплате труда.

В связи с перечисленными задачами можно утверждать, что учет расчетов по оплате труда по праву занимает одно из ключевых мест в системе бухгалтерского учета на предприятии. На данном участке бухгалтерского учета существует очень много проблемных вопросов, которые негативно влияют на эффективность деятельности, как работников, так и предприятия в целом.

Существующие проблемы при проведении аудита расчетов по оплате труда:

- регламентация организации труда на предприятии;
- контроль по использованию рабочего времени и обеспечение роста производительности труда;
- своевременное и правильное начисление сумм начисленной заработной платы и отчислений органам социального страхования, а также отнесения их на себестоимость продукции (работ, услуг);
- осуществление в установленные сроки всех расчетов с работниками по заработной плате и другим выплатам;
- учет использования фонда заработной платы и других денежных средств, выделяемых для оплаты труда работников предприятия, а также контроль за их использованием;
- неправильное осуществление начисления и удержания из заработной платы налога с доходов физических лиц.

Аудит расчётов по оплате труда призван выявить перечисленные выше нарушения, определить достоверность информации, отраженной в финансовой отчетности, установить соответствие данной информации требованиям законодательства и установленным нормативам, правильность осуществления расчетов по заработной плате.

С целью улучшения методики проведения аудита расчетов по оплате труда предлагаем проводить проверку в следующей последовательности:

1. Предварительная оценка проведения аудита. На этом этапе проводят

анализ документов предыдущей проверки и анализируют выявленные нарушения и их исправление.

2. Плановая разработка документов аудита персонала. Проведение систематического и последовательного аудита; аудиторские процедуры и способы осуществления проверок.

3. Доказательства, полученные во время аудиторских проверок. На этом этапе определяют и систематизируют информационную базу, составляют полученные аудиторские доказательства. Этот шаг является ключевым для того, чтобы провести анализ расчетов аудитора, которые в дальнейшем будут влиять на аудиторские рекомендации для улучшения учета расчетов по оплате труда.

Затем дается оценка результатам аудита расчёта по оплате труда посредством показателей, обобщаются полученные данные, формируются рекомендации, направленные на устранение причин отклонения, чтобы в дальнейшем повысить эффективность расчетов по оплате труда.

Таким образом, при осуществлении расчетов по оплате труда могут возникать различного рода нарушения и ошибки, которые негативно влияют на достоверность бухгалтерской финансовой отчетности. Следовательно, к заработной плате как к одной из основных статей расходов (которая включается в себестоимость продукции и, соответственно, влияет на размер дохода предприятия) всегда необходимо подходить с особым вниманием с целью обеспечения рационального использования денежных ресурсов и их экономии на предприятии.

Литература

1. Каткова Н.В., Маслова К.В. Особливості обліку оплати праці в сучасних умовах та шляхи його вдосконалення. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С.762–767. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/126.pdf

2. Кашперська А.І. Сучасний стан та перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні. Економіка і суспільство. 2018. № 19. С. 1272–1281. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/19_ukr/190.pdf

3. Кінебас І.Ю. Проблеми обліку розрахунків з оплати праці та шляхи їх вирішення // Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств», (м. Дніпро, 10–11 травня 2018 р.). Дніпро : Дніпровський державний аграрно-економічний університет, 2018. С. 59–61.

4. Сафина Л.Р. Особенности сельскохозяйственного производства, влияющие на организацию учета труда и его оплаты // Студенческий: электрон. научн. журн. 2018. № 7(27).

УДК 349.414

МЕХАНИЗМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Глущенко Е.А., Евдокимов С.Н.

Научный руководитель – доцент Гончаренко М.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

На современном этапе развития земельной реформы особую актуальность приобретает проблема разработки правового механизма регулирования земельных отношений. Понятие «земля» многозначно и употребляется во многих смыслах – как территория государства, планета, природный ресурс и другие. С юридической точки зрения, земля представляет интерес в двух основных аспектах: экономическом и экологическом. Огромное экономическое, политическое, социальное значение земли в жизни общества обусловлено тем, что она являлась в течение многих веков первоначальным источником всякого богатства.

Понятие «правовое регулирование» вошло в научный оборот в 60-х годах прошлого столетия. Алексеев С.С. – один из первых разработчиков этой проблемы – под правовым регулированием понимает «осуществляемое при помощи системы правовых средств результативное, нормативно-организационное воздействие на общественные отношения с целью их упорядочения, охраны, развития в соответствии с общественными потребностями» [1].

В узком смысле под правовым регулированием понимается воздействие норм права, других специально-юридических средств на поведение людей и на общественные отношения в целях их упорядочения и прогрессивного развития [4].

Правовое регулирование – это целенаправленное воздействие на поведение людей и общественные отношения с помощью правовых средств [11].

Изучив научные источники по данной проблеме, установлено, что среди ученых не существует единого мнения по поводу того, что является собой правовое регулирование и его механизм. К примеру, Бобровик С.В., Малько А.В., Мельник О.М., Скакун О.Ф. утверждают, что правовое регулирование является составляющей частью, формой правового влияния, явлением, что охватывает все возможные формы взаимодействия права и социальной действительности [2,5,7,12].

Однако есть ученые, рассматриваемые его как воздействие права на общественные отношения, а точнее на поведение их субъектов, что осуществляется с помощью использования специальных юридических средств.

Механизм правового регулирования является неотъемлемой частью развития общества, объективно присущ развитию, сопровождает его, предоставляя регулируемый характер с помощью отдельных составляющих частей. Но механизм правового регулирования не является механическим соединением отдельных составляющих. Это динамическая категория, которая зависит от развития общества и государства. Действие механизма правового

регулирования составляет длительный процесс, который делится на определенные стадии, этапы [10].

Первой стадией механизма правового регулирования земельных отношений является стадия формирования и действия правовых норм. Именно на этой стадии регулирования земельных отношений разрабатываются и принимаются в установленном порядке нормы, регламентирующие земельные отношения путем предоставления их участникам субъективных прав и возложение на них юридических обязанностей.

Вторая стадия механизма правового регулирования связана с возникновением конкретных субъективных прав и обязанностей, т.е. с возникновением земельных правоотношений. Вступает в действие механизм реализации норм земельного законодательства.

Участники правоотношений именуется субъектами правовых отношений. Субъектами земельных правоотношений могут быть лишь те лица, которые наделены действующим законодательством определенными правами и обязанностями, достаточными для участия в тех или иных правоотношениях.

Согласно ст. 5 Земельного кодекса Российской Федерации, участниками земельных отношений являются граждане, юридические лица, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования.

Субъекты земельных правоотношений могут выступать в роли:

- собственников земельных участков – лиц, являющихся собственниками земельных участков;
- землепользователей – лиц, владеющих и пользующихся земельными участками на праве постоянного (бессрочного) пользования или на праве безвозмездного срочного пользования;
- землевладельцев – лиц, владеющих и пользующихся земельными участками на праве пожизненного наследуемого владения;
- арендаторов земельных участков – лиц, владеющих и пользующихся земельными участками по договору аренды, договору субаренды;
- обладателей сервитута – лиц, имеющих право ограниченного пользования чужими земельными участками (сервитут) [3].

Третья стадия механизма правового регулирования – применение административных мер воздействия – возникает в случаях загрязнения различных земель, неправильного их использования, самовольного занятия, отклонение от общепринятых проектов по землеустройству. Правовым основанием этой стадии является правонарушение, а также нормы права, устанавливающие санкции за совершенные правонарушения и определяющие порядок применения ответственности. Государственные органы и должностные лица реализуют свою компетенцию путём расследования обстоятельств совершения правонарушения, установления и наказания виновных, а другая сторона – правонарушители – претерпевает лишения государственно-властного характера за совершенные правонарушения.

Поэтому государственные органы, вступая в земельные правовые отношения, оказываются выразителями общественных интересов. В данном

случае следует придерживаться мнения о том, что у государства нет интересов, отличных от того сообщества, интересы которого они призваны выражать.

Государство должно не только активно участвовать в установлении правил формирования и реализации земельных правоотношений путем их регулирования с помощью нормативных правовых актов, но и служить основным полномочным инструментом и орудием общества в обеспечении выполнения земельно-правовых требований и наведении земельного правопорядка.

К предмету правового регулирования следует относить общественные отношения, которые поддаются нормативно-организационному воздействию и требуют такого воздействия. Предмет правового регулирования есть общественные отношения, нуждающиеся в упорядочении; сфера правового регулирования – определение характера влияния правового регулирования. То есть предмет – это часть сферы правового регулирования, потому что право никогда не охватывает все общественные отношения, входящие в сферу правового регулирования [9].

Регулирование земельных отношений осуществляется исходя из целевого назначения и правового режима земель в соответствии с категориями земель, определяемыми федеральными законами и законами субъектов государства.

Порядок использования земель внутри той или иной их категории определяется собственником, пользователем, владельцем, арендатором земельных участков в соответствии с природно-сельскохозяйственным районированием земель, их зонированием, территориальным планированием их использования и землеустроительной документацией [8].

Под источниками земельного права понимаются нормативные правовые акты, принятые уполномоченными органами и содержащие правовые нормы, регулирующие земельные отношения.

В зависимости от субъекта, уполномоченного государством на издание таких актов, они подразделяются на акты органов государственной власти и акты органов местного самоуправления [6].

Наряду с нормативными правовыми актами земельного законодательства к источникам земельного права относят также акты других отраслей законодательства, если они содержат правовые нормы, затрагивающие земельные отношения.

Правовые нормы, так или иначе связанные с регулированием земельных отношений, содержатся также в источниках административного и уголовного права, предусматривающих соответствующие виды земельных административных и уголовных правонарушений и меры ответственности за них; гражданского права, содержащего общие положения о возмещении вреда и регулировании сделок с землей как недвижимым имуществом, а также санитарные нормы и правила (предусматривающие требования по охране земель и почв при проектировании, строительстве, эксплуатации объектов), государственные стандарты, определяющие требования к состоянию земель, и т. п.

Таким образом, механизм правового регулирования земельных отношений следует рассматривать как влияние государства на земельные отношения, с помощью правовых средств, которые разрешают или запрещают конкретные действия либо же обязывают к ним, с целью охраны земельных ресурсов и обеспечения их рационального использования.

Литература

1. Алексеев С.С. Общая теория права: в 2-х т.: Т.2 / С.С. Алексеев. – Москва: Изд-во Юрид. лит., 1982. – 292 с.
2. Бобровик С.В. Проблемы теории государства и права [курс лекций] / С.В. Бобровик. – К.: Изд-во Киев. ун-та права, 2004. – 122 с.
3. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 25.12.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44.
4. Корельский В.М. Теория государства и права: учебник для вузов / В.М. Корельский, – М.: Изд-во Норма, 2000. – 263 с.
5. Малько А.В. Ситмулы и ограничения в праве / А.В. Малько. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристь, 2004. – 250 с.
6. Марченко М.Н. Общая теория государства и права. Академический курс в 2-х т.: Т 2 / М.Н. Марченко. – М.: Изд-во Зерцало, 1998. – 483-505 с.
7. Мельник Е.Н. Правовое регулирование и пути повышения его эффективности: дис. канд. юрид. наук: спец. 12.00.01 / Е.Н. Мельник. – К., 2004. – 208 с.
8. Оглоблина О.М. Земли в Российской Федерации. Категории, виды, порядок использования / О.М. Оглоблина, М. Ю. Тихомиров, Л.В. Тихомирова. – М., 2010. – 74 с.
9. Пьянов Н.А. Теория государства и права: учеб. пос. в 2-х частях: Ч 2 / Н.А. Пьянов. – Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2011. – 322 с.
10. Постановление Конституционного Суда РФ от 30 января 2009 г. № 1-П по делу о проверке конституционности положений п. 2 – 4 ст. 13 и абз. 2 п. 1.1 ст. 14 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения».
11. Репринцев Д.Д. Источники, реализация и защита трудовых прав работников // Трудовое право. 2006. № 7. С. 8.
12. Скакун О.Ф. Теория права и государства: [учеб.] / О.Ф. Скакун. – К.: Правовое единство, 2010. – 520 с.

УДК 332.025

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Гончарова Е.Н.

Научный руководитель – доц. Щербакова Е.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Управленческие процессы на государственном уровне требуют постоянного принятия взвешенных управленческих решений, а также качественного анализа и прогнозирования возможных направлений развития как государственной экономики в целом, так и отдельных ее отраслей. Для принятия такого рода решений необходим огромный объем релевантной информации, отражающей реальное положение в той или иной сфере, влияющей на выбор необходимой альтернативы и эффективность действий по решению возникшей проблемы. В таких случаях целесообразным является применение экономического анализа, который заключается в необходимости проведения анализа всех ресурсов, результатов деятельности с целью выявления проблем управления, ошибок ведения учета, резервов, для формирования правильных выводов и принятия оптимальных решений [1]. Особое значение применения экономического анализа в принятии взвешенных управленческих решений на государственном уровне имеет в условиях кризиса.

На сегодняшний день в экономике существует большое количество определений экономического анализа как науки, как отрасли экономических знаний, как процесса и деятельности. В общем смысле экономический анализ представляет собой взаимосвязанные и взаимообусловленные методы изучения и научного исследования определенных экономических явлений, процессов, действий, результатов [5].

В ходе изучения понятия экономический анализ, мы пришли к выводу, что под ним следует понимать систему определенных знаний о методах, приемах и способах, которые применяются для исследования и изучения экономических процессов и явлений, а также закономерностей их развития и взаимосвязей, с целью проведения диагностики и разработки прогноза хозяйственной деятельности.

Главной задачей экономического анализа является обеспечение качественной информацией, необходимой для выбора оптимальной альтернативы в процессе принятия взвешенного управленческого решения.

Различают макроэкономический анализ, который изучает экономические явления и процессы на уровне мировой и национальной экономики и ее отдельных отраслей, и микроэкономический анализ, рассматривающий эти процессы и явления на уровне отдельных хозяйствующих субъектов [3].

Объектом экономического анализа выступает экономическая деятельность и ее конечные результаты. Предметом экономического анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов.

Под методом экономического анализа следует понимать системное,

комплексное изучение, определение и обобщение влияния факторов на результаты хозяйственной деятельности с помощью обработки специальными приемами системы показателей плана, учета, отчетности и других источников информации для повышения эффективности функционирования. Методика экономического анализа основывается на положениях экономики, статистики, математики, бухгалтерского учета, менеджмента, планирования, психологии и др.

В экономическом анализе насчитывается около 100 экономических методов. Выбор конкретного метода или одновременное применение нескольких из них в каждом отдельном случае зависит от объекта и цели анализа, а также от информации, которая есть в наличии у аналитика. Рассмотрим некоторые из методов, которые на данный момент являются наиболее подходящими для анализа аграрной отрасли Луганской Народной Республики.

Сравнение – это научный метод познания, в процессе которого изучаемые явления и объекты сопоставляются с уже известными или изученными ранее с целью определения общих черт, либо различий между ними. Сравнение является одним из самых распространенных и важных методов экономического анализа. Это прием, позволяющий выразить характеристику явлений через другие однородные явления.

Основные виды сравнений:

- сравнение отчетных показателей с плановыми;
- сравнение текущих отчетных показателей с показателями предыдущих периодов;
- сравнение показателей отрасли государства с показателями других стран;
- сравнение данных с мировыми среднеотраслевыми данными [4].

Обязательным условием проведения качественного анализа является обеспечение сравнимости между показателями деятельности. В случае нарушения признаков сравнения могут быть сделаны ошибочные выводы. Сравнение означает, что объекты сравнения должны быть тождественны по показателям, которые изучаются, методологией их вычисления и единицами измерения, сравнимыми во времени и пространстве.

Используя сравнение, получают абсолютные и относительные значения отклонений между показателями, что является основой для проведения горизонтального, вертикального, трендового, одномерного или многомерного анализа.

Все экономические явления и процессы, которые изучает анализ, должны быть количественно определены. Для этого их представляют в абсолютных и относительных показателях. Анализ тех или иных показателей, экономических явлений, процессов начинается с использования абсолютных величин.

Абсолютные величины – это именованные числа, которые характеризуют количество единиц в совокупности или объем (размер) явления в натуральных единицах, которые вытекают из их физических или экономических свойств (вес, площадь, объем и т.п.).

Абсолютные величины всегда имеют размерность. При всем разнообразии единиц измерения их обычно делят на натуральные, условно-натуральные,

комплексные, трудовые и стоимостные. В ходе анализа следует, прежде всего, выбрать верную единицу измерения показателя, которая, с одной стороны, будет соответствовать его цели, а с другой – обеспечит обоснованность выводов и рекомендаций. Как правило, абсолютные величины представлены в стоимостном виде. В производственном анализе применяют натуральные и условно-натуральные единицы измерения. Однако, для достоверности и надежности аналитических выводов важно, чтобы оценка в стоимостном выражении была сравнима, поэтому следует использовать сопоставимые цены, чтобы иметь возможность нивелировать влияние уровня цен и переоценки, которые проводились в разные периоды времени.

Однако абсолютные величины не всегда дают объективное представление об изменениях и отклонениях, которые происходят в хозяйственной деятельности. Поэтому на основе абсолютных показателей рассчитывают относительные, которые показывают соотношение величины одного явления к другому или с величиной того же явления за другой период.

Относительную величину получают в результате кратного сравнения показателей работы с той или иной базой сравнения. В зависимости от характера явления, которое изучается, и задач исследования базовая величина может принимать разные значения, что приводит к разным формам выражения относительных величин. Если база сравнения принимается за единицу, то получают коэффициент, который показывает во сколько раз одна величина больше другой или какую ее часть она составляет. Коэффициенты чаще всего используют для определения полноты использования имеющихся ресурсов и возможностей. Чем больше коэффициент, тем удобнее его характеризовать. В случае, когда коэффициент меньше единицы, он теряет свое экономическое содержание. Если база сравнения принимается за сто, то получают долю или процент.

Использование абсолютных и относительных величин информативно и целесообразно лишь при условии понимания экономической сущности явлений и процессов, которые они количественно описывают. Относительные величины производные от абсолютных, их размеры меняются в зависимости от изменения исходных данных, поэтому отдельно они не могут дать полной картины изучаемого явления и должны применяться только в комплексе.

Абсолютные величины, характеризующие размеры явления, можно непосредственно суммировать и получать при этом значение показателя за более длительный период или по большей территории. Сумма абсолютных величин, представляющих количество единиц в совокупности, не имеет смысла, их характеризуют средними величинами. Они помогают переходить от единичного к общему, от случайного к закономерному.

Средняя величина – это обобщающий показатель, характеризующий типичный размер признака в расчете на единицу однородной совокупности в конкретных условиях пространства и времени. Средние величины позволяют исключить случайные величины и получить более однородные данные для следующих аналитических расчетов. Они отражают то общее, что присуще всем единицам совокупности, и игнорируют различия, которые существуют у

отдельных единиц, будто ликвидируя их. Однако, расхождения существуют и могут представлять самостоятельную ценность для анализа.

Чтобы средняя величина была действительно типовым показателем, она должна определяться для совокупностей качественно однородных единиц. Это основное условие научно обоснованного использования средних величин, которое предусматривает тесную взаимосвязь приема средних величин и группировки. Средние неоднородных совокупностей не только не будут иметь научной и информативной ценности, но и могут приводить к нежелательным последствиям, поскольку они неправильно будут характеризовать совокупность, исказят правдивость реального положения дел.

На практике чаще всего используют простую среднюю арифметическую и взвешенную, среднюю хронологическую величины. Применение того или иного вида средних определяется содержанием исследуемых явлений и целью расчетов. Средняя величина будет использована правильно, если в результате суммирования или взвешивания получают величины, имеющие реальный экономический смысл. Выбор средней очень важен, поскольку правильную характеристику совокупности дает только определенный вид средних. При применении средних величин следует помнить, что они являются абстрактными величинами, дают обобщенную характеристику явлений, но не характеризуют индивидуальные признаки. Эта черта соответствует задачам статистики, но не анализа. Чтобы избежать неверных выводов, дополнительно следует изучить их содержание с помощью средне групповых, а иногда индивидуальных показателей. Учет этого факта поможет обеспечить правильность выводов, а затем – управленческих решений [2].

Способ табличного отражения аналитических данных является одной из наиболее рациональных и удобных для восприятия формой представления результатов анализа. Информация, сведенная в таблицу, становится компактной, наглядной, понятной, структурированной, аналитик получает возможность делать на ее основе определенные выводы. Этим объясняется широкое использование таблиц в практике анализа и других отраслей экономической науки.

Полученные в результате анализа числовые показатели могут быть представлены и в графической форме, что является наиболее наглядным способом показа и характеристики анализируемых данных. Графиками называют условные изображения числовых величин и их соотношений в виде различных геометрических образов – точек, линий, геометрических фигур. При этом пользуются различными графиками, разнообразие видов которых обусловлено различиями в их содержании, способах построения и ширине круга процессов и явлений, которые они изображают. В экономическом анализе применяют два основных вида графиков – диаграммы и картограммы. В диаграммах отчетные данные изображаются в виде различных фигур и линий, а в картограммах – в виде условных обозначений на схемах.

Применение графиков для изложения показателей дает возможность сделать их более наглядными и выразительными, облегчить их восприятие, а во многих случаях и анализ. График позволяет сразу оценить характер исследуемого

явления, его закономерности и особенности, тенденции развития, взаимосвязь показателей, которые его характеризуют.

Графики обобщают результаты анализа. Они целесообразны на завершающем этапе исследования: помогают увидеть не разрозненные факты, а общее целое в его разнообразии. Основное преимущество графического приема – компактность и удачная иллюстрация выводов.

Экономическая деятельность, которую рассматривает экономический анализ, состоит из множества ситуаций, которые находятся во взаимозависимости и взаимообусловленности. Изучение различных явлений дает возможность количественно выражать их взаимосвязи и закономерности их развития. Однако следует учитывать тот факт, что исследование должно основываться на результатах качественного анализа. Качественный анализ должен не только предшествовать количественному, он выступает также критерием справедливости результатов, полученных на каждой конкретной стадии изучения причинно-следственных связей.

Таким образом, для проведения экономического анализа и сбора необходимой информации в процессе принятия взвешенного управленческого решения в условиях кризиса, необходимо правильно подходить к выбору метода анализа, результаты которого позволят выбрать оптимальную альтернативу для принятия управленческого решения и будут способствовать грамотному прогнозированию дальнейшей деятельности. Особенно это актуально для управления аграрной отраслью, которая является залогом продовольственной безопасности государства, а также суверенитета и здоровья населения.

Литература

1. Доманина Е.В. Теоретические аспекты экономического анализа в современных условиях и его значение [Электронный ресурс] / Е.В. Доманина // Международный научный журнал «Символ Науки». – 2015. – №11/2015. – С. 100-103. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-ekonomicheskogo-analiza-v-sovremennyh-usloviyah-i-ego-znachenie/viewer>.
2. Качан Е.П. Региональная экономика: учеб. [Текст] / под ред. Е.П. Качана. – Тернополь: ТНЕУ, 2008. – 800 с.
3. Киреев В.Л. Экономический анализ: учебн. пособ. [Текст] / В.Л. Киреев. – М.: МИИТ, 2004. – 202 с.
4. Панько Ю.В. Экономический анализ: учебно-методическое пособ. [Электронный ресурс] / Ю.В. Панько, Н.В. Яшкова – М.: Мир науки, 2018. – Режим доступа: <http://izd-mn.com/PDF/29MNNPU18.pdf>.
5. Википедия [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_анализ.

УДК 657.01

ПРИМЕНЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УЧЕТЕ

Гордиенко М.А.

Научный руководитель – доц. Изюмская О.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Учет по справедливой стоимости является одной из основных концепций современного направления реформирования бухгалтерского учета в масштабах мировой экономики на национальном и международном уровнях. Неправильная оценка основных средств в финансовом учете посредством амортизации косвенно искажает издержки производства и, как следствие, финансовые результаты. Поэтому она должна быть приведена в полное соответствие со справедливой стоимостью.

Цель оценки основных средств по справедливой стоимости состоит в том, чтобы предоставить пользователям финансовой отчетности наиболее достоверную информацию об их реальной текущей стоимости. Эта информация, безусловно, повышает значимость и достоверность формируемых отчетов.

Оценка основных средств по справедливой стоимости необходима при создании предприятия и в процессе его деятельности, во время осуществления операций аренды имущества, залога, страхования, инвестирования, выделения долей в уставном капитале, при продаже предприятия, при учете операций по слиянию и поглощению при консолидации.

Необходимость приведения оценки основных средств к уровню справедливой стоимости диктуется требованиями как финансового, так и налогового учета. Справедливая стоимость основных средств используется:

при применении модели учета по справедливой стоимости при первичном признании;

при определении первоначальной стоимости безвозмездно полученных основных средств;

при определении первоначальной стоимости объектов в обмен на подобные и неподобные;

при оценке основных средств на дату баланса;

при дальнейшей оценке основных средств (при применении метода учета по переоцененной стоимости);

при определении возмещаемой стоимости активов при их проверке на возможное обесценивание.

Большинство предприятий не используют данный метод оценки при ведении учета активов. Это связано с определенными трудностями, поскольку на сегодня не созданы экономические и организационные условия принятия методики оценки по справедливой стоимости, отсутствует методическое обеспечение механизма формирования справедливой стоимости данных объектов учета, на большое количество объектов является невозможным достоверное определение текущих рыночных цен, так как отсутствует активный рынок или его функционирование является ограниченным, недостаточностью

развития рынка услуг независимой оценки и значительной стоимостью таких услуг.

Приоритетной при оценке активов предприятия считается первоначальная стоимость исходя из фактических затрат на их производство и приобретение [1]. Но не исключается возможность использования других методов оценки. Так, в соответствии с П (С)БУ 7 «Основные средства» предприятия могут оценивать стоимость основных средств по исторической (фактической) себестоимости и справедливой стоимости [2].

Историческая себестоимость – первоначальная стоимость, которая состоит из фактической суммы денежных средств или их эквивалентов или справедливая стоимость активов, уплаченных (переданных), израсходованных для приобретения (создания) необоротных активов. В зависимости от интереса способ оценки по себестоимости имеет положительные и отрицательные проявления для предприятия и государства.

Применение первоначальной стоимости в условиях инфляционных процессов может привести к негативным последствиям. Даже в условиях неизменных цен потенциал основных средств не остается неизменным, поскольку сокращается срок их службы в связи с моральным старением. Основные средства, приобретенные в разное время и имеющие одинаковые характеристики, будут иметь разную стоимость. А проведение постоянных переоценок увеличивает затраты предприятия, что в конечном итоге влияет на конечный финансовый результат.

Справедливая стоимость постепенно вытесняет историческую стоимость. Справедливая оценка-это стоимость предмета на момент составления баланса. Следовательно, отражение финансового положения и финансового результата, которые основаны на справедливой стоимости, перестают зависеть от деятельности предприятия, как, например, при оценке по себестоимости, и включают изменения самого рынка.

Справедливая стоимость имеет определенные преимущества перед исторической себестоимостью, поскольку не зависит от даты и расходов, связанных с возникновением обязательства и приобретением активов; конкретного предприятия; намерений предприятия относительно размещения активов и обязательств [3].

Обобщим преимущества и недостатки справедливой стоимости.

Преимущества:

- использование справедливой стоимости приводит к повышению надежности, содержательности и полноты отчетной информации, поскольку учитывается экономическая ситуация и состояние оцениваемого актива не только в момент постановки на учет, но и в дальнейшем, вплоть до момента последней переоценки;

- более уместна информация, определяемая в условиях, действующих на момент оценки;

- приводит к большей сопоставимости показателей отчетности различных предприятий, стоимость определяется независимо от конкретных обстоятельств, присущих отдельному предприятию или конкретному моменту приобретения.

- является более эффективной основой для оценки будущих денежных потоков по сравнению с расходами, что важно для внешних пользователей;
- это лучшая основа для сравнения информации в процессе анализа эффективности использования основных средств;
- используется в финансовом менеджменте, который ориентируется на реальную стоимость активов и обязательств;
- дает возможность в определенной степени сгладить факторы неопределенности в финансовой отчетности.

Однако наряду с достоинствами, справедливая стоимость имеет и недостатки:

- она имеет условный характер, так как определяется не по реальной хозяйственной операции и не подтверждается первичными документами, а определяется с помощью различных подходов;
- отражает не реальные сделки, которые осуществляет предприятие, а определенную условную сумму, которая могла бы быть получена в случае, если основное средство было бы продано по состоянию на определенную дату;
- после переоценки невозможно соотнести первоначальную стоимость приобретения со следующими выгодами от использования.

Стоимость часто рассчитывается исходя из профессиональных суждений в отличие от документированной исторической стоимости, что требует дополнительных затрат на повышение квалификации бухгалтеров или оплату работы профессиональных оценщиков.

При этом большинство фактов хозяйственной жизни оцениваются по исторической стоимости.

При невозможности определения рыночной стоимости определение справедливой стоимости основных средств осуществляется на основе прогнозов дисконтированных поступлений и платежей денежных средств, что требует дополнительных навыков от работников экономических служб.

Литература

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине : Закон Украины от 16.07.99 г. №996-ВР: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
2. Основные средства : Положение (стандарт) бухгалтерского учета №7, утверждено приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. №92 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00>
3. Голов С.Ф. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. - №4. - С. 3-18.

УДК 338.45

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Гордиенко О.А.

Научный руководитель – доц. Изюмская О.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Управление дебиторской задолженностью является одним из важнейших элементов управленческой деятельности на предприятии. Прежде всего это связано с тем, что в рыночных условиях деятельности такой важный этап финансово-хозяйственной деятельности предприятия, как оборот средств, не должен зависеть от действий или планов контрагентов. Вопрос возврата денежных средств от должников всегда стоял остро, но сейчас особенно актуальным вопросом стало то, что суммы денежных средств, которые погашаются должниками через некоторое время уже не имеют той изначальной ценности (стоимости).

Основными задачами, которые решаются с помощью коммерческой политики предприятия является создание оптимальных условий работы с клиентами и захват как можно большей доли рынка. Большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей предприятию. На размер дебиторской задолженности влияют различные факторы такие, как рыночная конъюнктура, существующая система взаиморасчетов с клиентами, платежная дисциплина клиентов, качество и последовательность работы с этой задолженностью и тому подобное, которые должны быть учтены при формировании учетной и кредитной политики предприятия. Только правильно организованная аналитическая работа с дебиторской задолженностью может помочь систематизировать отношения с дебиторами.

Дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату [1]. Также дебиторской задолженностью считают права (требования), принадлежащие продавцу (поставщику) как кредитору по неисполненным покупателем (получателем) денежных обязательств по оплате фактически поставленных по договору товаров, выполненных работ или оказанных услуг. В целом она распределяется на текущую дебиторскую задолженность, которая должна быть погашена в течение одного года, и долгосрочную, то есть со сроком более 12 месяцев. В свою очередь, из долгосрочной выделяется задолженность, по которой истек срок исковой давности. Среди основных задач управления дебиторской задолженностью можно выделить следующие:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- уменьшение бюджетных долгов.

Главной задачей управления дебиторской задолженности является установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам. Кроме того, можно выделить целый ряд задач, а именно: ограничение допустимого уровня дебиторской задолженности на предприятии; выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств; определение скидок или наценок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины; ускорение требования долга; уменьшение бюджетных долгов; оценка будущих затрат, связанных с дебиторской задолженностью, то есть неполученной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности [3, с. 32].

Дебиторская задолженность предприятия представляет собой один из элементов ликвидных активов, то есть достаточно легко превращается в наличные средства. Следовательно, эту задолженность можно отнести к составу оборотного капитала предприятия. Но на практике перевести долг в денежные средства не всегда возможно. Из-за того, что превентивные меры практически всегда действуют более эффективно и стоят значительно дешевле, то необходимо целенаправленно управлять дебиторской задолженностью, так как важно не только в кратчайшие сроки вернуть средства, но и не допустить дальнейшего увеличения дебиторской задолженности. Чем меньше размер дебиторской задолженности, чем быстрее она будет погашена, тем меньше потребность предприятия в оборотном капитале и выше рентабельность собственного капитала. На практике часто складывается ситуация, когда клиент хочет быстрее получить товар, а рассчитаться как можно позже. При анализе (управлении) дебиторской задолженности, которая возникает в результате такой ситуации, основной акцент необходимо делать не на ликвидации, а на гармонизации коммерческих и финансовых интересов предприятия. Иногда в процессе управления дебиторской задолженностью необходимо уступать краткосрочным экономическим выгодам для достижения долгосрочных маркетинговых целей, прежде всего для сохранения и расширения клиентской базы, формирования лояльных к предприятию и его торговым маркам групп клиентов и тому подобное.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью, предприятие должно осуществить следующие мероприятия:

1. Осуществить предварительную проверку клиентов о возможностях своевременного погашения ими задолженности.

2. Сформировать рейтинг кредитоспособности клиентов и отказаться от дальнейшего сотрудничества с клиентами, которые имеют низкий кредитный рейтинг. При формировании рейтинга необходимо учесть такие факторы, характеризующие масштаб сотрудничества в прошлом, как общий стаж сотрудничества с клиентом, среднемесячный объем продаж или стоимость предоставленных услуг, скорость оборота дебиторской задолженности клиента, суммы и сроки просроченной дебиторской задолженности, оценку важности для клиента организации.

3. Определить критерии предоставления кредита, его предельный размер, сроки отсрочки возврата долга, размер и порядок предоставления скидок, форму штрафных санкций.

4. Классифицировать дебиторскую задолженность по различным признакам (по должникам, срокам, основаниям возникновения дебиторской задолженности) с целью определения для предприятия группы клиентов, обеспечивающих предприятию наибольший доход и терять которых нежелательно; определение группы неплательщиков, у которых необходимо требовать срочного погашения долга; определение видов продукции или предоставляемых услуг, за которые наиболее возможно будет возникать задолженность.

5. Разработать план мероприятий по работе с каждым клиентом с определением сроков, ответственных, оценкой затрат, а также полученного эффекта.

6. Организовать ведение реестра дебиторской задолженности и выделить просроченную дебиторскую задолженность.

7. Провести реальную оценку стоимости и скорости оборота дебиторской задолженности.

8. Установить связь системы мотивации персонала по размеру дебиторской задолженности, а также разработать и утвердить положение о мотивации по достигнутым результатам.

9. Внести информацию о запланированных суммах погашения дебиторской задолженности в финансовый план предприятия и осуществить контроль за выполнением.

10. По возможности, вводить другие современные методы управления дебиторской задолженностью, такие как факторинг, страхование финансовых рисков, использование оплаты векселями [3, с. 215].

11. Внедрять политику предоставления скидок за быструю оплату продукции. Немедленное погашение дебиторской задолженности сократит сумму задолженности дебиторов [4, с. 198].

Литература

1. Дебиторская задолженность : Положение (стандарт) бухгалтерского учета №10, утверждено приказом Министерства финансов Украины №237 от 08.10.1999 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

2. Брунгильд С. Управление дебиторской задолженностью / С. Брунгильд. — М.: АСТ: Астрель, 2007. — 256 с.

3. Фінанси підприємств: підруч. / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. — [3-тє вид., перероб. та доп.]. — К.: КНЕУ, 2000. — 460 с.

4. Кузнецова С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств: монографія / С.А. Кузнецова. — Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2004. — 256 с.

УДК 631.162

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ

Гусейнова В.А.

Научный руководитель – доц. Катеринец С.Л.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития Луганской Народной Республики, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение ее является обязательным условием функционирования предприятия.

Одним из основных источников развития предприятия в условиях рыночных отношений является прибыль. Отсюда возникает интерес к информации о финансовых результатах предприятия, и появляется проблема поиска способа формирования и раскрытия информации о прибылях и убытках, которые оно получает при осуществлении своей деятельности.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю [4].

В условиях рынка прибыль является источником всех финансовых ресурсов предприятия. Величина прибыли характеризует финансовые результаты работы предприятия и определяет его финансовое состояние.

Основной объем информации о финансовых результатах деятельности предприятий дает бухгалтерский учет. Для удовлетворения потребностей в данной информации в бухгалтерском учете выделяется несколько категорий прибыли (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль от обычной деятельности, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, нераспределенная прибыль и др.). В зависимости от той или иной категории прибыли используется та или иная методика ее расчета.

Финансовый результат, т.е. прибыль – это важнейший показатель хозяйственной деятельности любого предприятия и организации. Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия определяется показателем прибылей и убытков, формируемых в течение отчетного года. В практическом плане прибыль представляет собой обобщающий показатель результатов хозяйственной деятельности предприятий любой формы собственности.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которые в условиях рыночной экономики составляют основу экономического развития предприятий и организаций. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного

воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данного предприятия. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями, и организациями. Прибыль является реальной базой налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

В современных условиях хозяйствования финансовый результат представляет собой итог финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации), формируемый в денежной форме за отчетный период.

По мнению Кучеренко Т. [5], прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет "наполнять" доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что даёт возможность государству успешно выполнять, возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики.

По мнению Еленевской Е. [4], прибыль является главным источником увеличения рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост её активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях. Прибыль также является основной базой формирования бюджетов различных уровней, чем большую прибыль получают предприятия, тем больше отчислений из этой прибыли на налоги и формирование бюджетов. А это создает экономические предпосылки для роста заработной платы бюджетным работникам, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Увеличение прибыли дает больше возможностей для расширенного воспроизводства, внедрения мероприятий по улучшению качества продукции и ее удешевления.

Войтоловский Н. В. [1] считает, что прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества.

Социальная роль прибыли проявляется, прежде всего, в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих «выживание» отдельных социально незащищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли предприятия части социальных потребностей его персонала, (социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений). Наконец, определенная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан.

Гудов М.М., Гудов А.М., Болклячева Е.А. [3] считают, что оценочная функция характеризует финансовый результат, эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т.д. на предприятии. На величину прибыли и её динамику воздействуют факторы, не всегда зависящие от усилий предприятия. Например, вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, а зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию, заработная плата, а также конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность финансового и производственного планирования.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.

В статье Вуколова Е.Г., Асеева В.И. рассмотрена финансовая политика управления формированием прибыли предприятия и факторы, влияющие на формирование прибыли. Рассмотрены различные методики расчета рентабельности как по отношению к определенному ресурсу, так и комплексная оценка рентабельности организации [2].

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

Интегрированность с общей системой управления предприятием. Управление прибылью непосредственно связано с производственным менеджментом, инновационным менеджментом, менеджментом персонала, инвестиционным менеджментом, финансовым менеджментом и некоторыми другими видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием согласно мнению Мануйленко В.В., Садовской Т.А. [6].

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала. Задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер (например, максимизация уровня прибыли при минимизации уровня риска; обеспечение достаточного уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление и т.п.). Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой.

Как и каждая управляющая система, управление прибылью реализует свою основную цель и главные задачи путем осуществления определенных функций:

- разработка целенаправленной комплексной политики управления прибылью;
- создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по формированию и использованию прибыли на различных уровнях;
- формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений;
- осуществление анализа различных аспектов формирования и использования прибыли;
- разработка действенной системы стимулирования формирования прибыли и ее эффективного использования;
- осуществление эффективного контроля за принятыми решениями в области формирования и использования прибыли.

Конкретизация функций управления прибылью в значительной степени определяется отраслевыми особенностями предприятий, их размерами, а также конкретными организационно-правовыми формами деятельности.

Построение системы управления прибылью требует формирования систематизированного перечня объектов этого управления. Такая систематизация объектов управления должна с одной стороны отражать функциональную направленность этого управления, а с другой – различные его уровни.

Функциональная направленность объектов управления прибылью по общепринятым стандартам выделяет два основных их вида: управление формированием прибыли; управление распределением и использованием прибыли. Каждый из этих макрообъектов управления прибылью в свою очередь подразделяется на объекты более низкого порядка, образуя определенную иерархическую систему [3].

Рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках формируют уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, доходность отдельных ценных бумаг, среднюю норму доходности капитала и т.п. По мере углубления рыночных отношений роль рыночного механизма

регулируемого формирования и использования прибыли предприятия будет возрастать. Механизм такого регулирования формируется в рамках самого предприятия, соответственно регламентируя те или иные оперативные управленческие решения по вопросам формирования, распределения и использования прибыли. Так, ряд этих аспектов может регламентироваться требованиями устава предприятия. Отдельные из этих аспектов регулируются формируемой на предприятии целевой политикой управления прибылью. Кроме того, на предприятии может быть разработана и утверждена система внутренних нормативов и требований по вопросам формирования, распределения и использования прибыли. Система учета должна своевременно и оперативно предоставлять менеджерам количественные показатели деятельности, влияющие на разработку и принятие управленческих решений. Система планирования прибыли в свою очередь важна тем, что определенная величина плановой прибыли является стратегическим ориентиром в деятельности всего предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что принципы управления прибылью как общие, так и характерные для современных условий функционирования организаций в практическом смысле имеют огромное значение для эффективной деятельности различных организационно-правовых форм хозяйствования. Эффективный механизм управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

Литература

1. Войтоловский, Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: учебник / под ред. Войтоловского Н. В. Калининой А. П., Мазуровой И.И. – Санкт-Петербург: Питер: Лидер, 2010.- С. 56.
2. Вуколова, Е.Г. Совершенствование финансовой политики управления формированием прибыли предприятия / Вуколова Е.Г., Асеев В.И. //Финансовый вестник ФГБОУ ВПО Воронежского государственного аграрного университета. – 2013. – 1 (27).
- 3 Гудов, М. М. Проблемы систематизации форм и методов финансового обеспечения, хозяйствующих субъектов в аграрном секторе экономики / М.М. Гудов, А.М. Гудов, Е.А. Боклачева // Финансы и кредит. – № 46 (526) – 2012. – С. 54
4. Еленевская, Е. А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие – 3-е издание. / Е.А. Еленевская. – М.: Издательско – торговая компания «Дашков и К^о», 2010. – 524. – С.9
5. Кучеренко, Т. Регламентирование учетной политики финансовой отчетности / Т. Кучеренко. Бухгалтерский учет и аудит.: Ж. – 2009. – №5. – с.24.
6. Мануйленко, В.В. Современная методология управления прибылью акционерного общества / В.В. Мануйленко, Т.А. Садовская // Финансы и кредит. 2014. – № 22. – С. 45-58.

УДК 657.4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Ермакова В. А.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Данная работа посвящена актуальным проблемам и тенденциям развития учета основных средств.

Актуальность темы обусловлена тем, что состояние основных средств и эффективность их использования - одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Основные средства это часть имущества, используемая многократно в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг.

Учет основных средств довольно разнообразен, так как сопровождает множество ситуаций, связанных с приобретением, использованием, списанием и модернизацией. Бухгалтерский учет основных средств представляет собой постоянно меняющуюся систему, целью которой является адекватное отражение деятельности предприятия в современных условиях.

Наиболее типичные ошибки и нарушения при учете операций, связанные с движением основных средств, а значит и с отражением в балансе, обусловлены:

- неправильным оформлением документации;
- неправильной классификацией;
- неверно выбранными подходами по начислению амортизации и переоценке;
- неверным определением начальной цены объекта, согласно которой они признаются основным средством.

Также, современной проблемой учета основных средств выступает разрыв между осуществлением затрат на получение и обновление основных средств и поступлением выгод от их использования. Объективная информация о фактах хозяйственной жизни, зафиксированная в первичных документах, не дает никакой видимой связи между этими двумя событиями. Но бухгалтер должен установить такую связь и получить реальное экономическое влияние на финансовый результат деятельности организации.

Основные средства на любом предприятии принимаются к учету на основании действующего П(С)БУ 7 «Основные средства» [3]. Но практика показывает, что на каждом предприятии этот процесс имеет свои особенности.

Отметим, что проблемы с учетом могут возникать на разных стадиях, от поступления до выбытия. Основное внимание следует уделить предупреждению их возникновения.

Исходя из вышеперечисленных проблем, разберем, какие ошибки чаще всего допускают бухгалтера предприятий при учете основных средств.

Изначально, приобретённое предприятием основное средство бухгалтер должен принять к учету. Согласно действующим правилам, приходятся основные средства по первоначальной стоимости. Если речь идет о налоговом учете, первоначальная стоимость включает расходы на приобретение, доставку,

монтаж, подключение. То есть к учету принимается полностью готовое к работе оборудование. Основной ошибкой бухгалтера является некорректное определение первоначальной стоимости. Если при расчете не учтены какие-либо расходы, приведенные в соответствующем разделе действующего П(С)БУ 7, основные средства считаются неправильно принятыми к учету. Ошибка также возникает в учете общепроизводственных расходов, к числу которых по ошибке отнесены те или иные затраты, связанные с приобретением, доставкой, установкой, настройкой основного средства.

Если бухгалтер пренебрегает проверкой выполнения условий для определения принадлежности объекта к конкретной категории, возникает ошибка в определении категории средств, принимаемых к учету. Основное средство предназначено и используется непосредственно в производстве продукции, при оказании услуг, выполнении работ. Также оно может применяться для управленческих нужд. Средства, предоставляемые предприятием во временное пользование, тоже относятся к основным средствам.

Важным условием признания основного средства является принесение экономической выгоды предприятию. Если условия признания основным средством не выполняются или выполняются частично, в бухгалтерском балансе возникает ошибка. Неверная классификация объектов может иметь негативные финансовые последствия.

В бухгалтерском учете основные средства рассматриваются как инвентарные объекты и нумеруются. Ошибки нередко случаются, если к учету принимаются основные средства, состоящие из нескольких объектов (частей). Одни учитывают весь комплекс как один инвентарный объект, а другие присваивают номер каждой отдельной части. Верным вариантом будет разделение основных средств на несколько инвентарных объектов, если составные части имеют разный срок использования. Однако и одним инвентарным объектом можно считать технический комплекс из нескольких частей, если оборудование может работать только в сборе.

Неправильная классификация основного средства при принятии к учету влечет за собой проблемы амортизации. Может возникнуть ошибка в отнесении не подлежащего амортизации основного средства к амортизируемому.

Еще одним важным моментом является получение основных средств и передача их в безвозмездное пользование. Если последнее указано в договоре, оборудование и имущество выводятся из состава амортизируемого.

Важным показателем является и срок полезного использования. Неправильное его определение приводит к ошибке расчета суммы амортизации. Результат – искаженная себестоимость услуг, работ, продукции. Соответственно, неверным будет и финансовый результат.

К основным средствам могут относиться объекты, предназначенные исключительно для сдачи в аренду с целью получения прибыли. Но в учете бухгалтеру следует их отражать в составе доходных вложений в материальные ценности. Включение объектов для сдачи в аренду в состав основных средств в обычном порядке ведет к искажению показателей. Если фактически сдающиеся в аренду основные средства не фигурируют в соответствующей учетной

категории, меняется налогооблагаемая база и сумма расчетов с бюджетом. Выявление ошибки ведет к применению штрафных санкций. Растет количество дополнительных затрат (погашение недоимки, штраф, пеня).

Еще одним нюансом по сдаваемым в аренду основным средствам является амортизация. Начисленные суммы учитываются отдельно. То есть амортизация такого оборудования или имущества рассчитывается и отражается в учете отдельно от амортизации других основных средств.

Важнейшим условием эффективного ведения деятельности хозяйствующего субъекта является рациональное их использование и контроль движения основных средств, то есть система учета и документооборота, и как итог - составление бухгалтерской отчетности в виде баланса и приложений к нему.

Совершенствование учёта основных средств в настоящее время достаточно многогранно и обширно, разберем следующие моменты:

- отражение поступления активов и формирования их первоначальной стоимости;
- порядок начисления и отражения в учёте амортизации;
- переоценки основных средств, их ликвидация и списание, и т. д.

Данные проблемы влияют на конечный показатель величины отражаемых в балансе основных средств.

Правильно построенный учет движения основных средств в организации позволяет рационально планировать приобретение имущества, производить его инвентаризацию, осуществлять контроль и проводить анализ дальнейшего использования. Однако, ответственным лицам для принятия управленческих решений, требуются не только данные бухгалтерского учета или одна строка в балансе, а оптимальный набор показателей, достоверно и правдиво отражающий состояние основных средств в отчетности как части необоротного имущества - активов.

Итак, с целью разрешения проблем, связанных с отражением в учете основных средств, возможно применить следующее:

- раскрывать в балансе информацию о первоначальной и остаточной стоимости основных средств, или хотя бы указывать сумму начисленной амортизации;
- разделить переоценки по оборотным и необоротным активам в пассиве баланса;
- выделить арендованные и собственные средства;
- отделить расходы и доходы в отчетности, возникающие по этапам движения основных средств;
- получить наглядную схему документооборота по движению основных средств с возможностью оценки влияния групп операций на показатели внутренней и внешней финансовой отчетности, в том числе с баланса на раскрывающие его формы;
- формировать информацию по основным средствам в контексте недостающей и рыночной стоимости, что позволит предотвратить получение убытков при ведении хозяйственной деятельности.

Также хотим отметить, что на законодательном уровне существует ряд противоречий, это утверждение касается проблем признания основных

средств в бухгалтерском и налоговом учете. Суть проблемы состоит в том, что признание основных средств по-разному трактуется в бухгалтерском и налоговом учете. Для решения выявленных проблем необходимо законодательное урегулирование данных вопросов. Таким образом, реальное упрощение учета основных средств, возможно лишь при условии принятия на законодательном уровне данных бухгалтерского учета за основу при формировании показателей налогового учета.

Литература

1. Климова, Н.В. Направления совершенствования методики анализа состояния и эффективности использования основных средств // Экономический анализ. Теория и практика. - 2008. - № 6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/napravleniya-sovershenstvovaniya-metodiki-analiza-sostoyaniya-i-effektivnosti-ispolzovaniya-osnovnyh-sredstv/viewer>
2. Лытнева, Н.А. Типичные ошибки в документировании движения основных средств / Н.А.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (П(С)БО 7): [Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92] [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021472.html>
4. Семенихин, В.В. Основные средства и нематериальные активы: списание основных средств - бухгалтерский учет // Все для бухгалтера. - 2010. - № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-sredstva-i-nematerialnye-aktivy-spisanie-osnovnyh-sredstv-buhgalterskiy-uchet/viewer>

УДК 631.16

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Иванчук В. В.

Научный руководитель – доцент Передериева С.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Стратегический подход к процессу управления позволяет предприятиям своевременно и адекватно реагировать на изменения в среде их функционирования и формировать конкурентные преимущества, в долгосрочной перспективе обеспечить рост стоимости хозяйственных единиц и достижения ими стратегических целей [2].

Место и роль финансового анализа в стратегическом управлении определяется трактовкой его сути и соотношением анализа и процесса управления. Сегодня не существует единого подхода к трактовке сущности финансового анализа, его задач, объектов и этапов, также однозначно не определено его предмет и инструментарий.

Первые работы, в которых упоминается финансовый анализ, трактуют его сущность в широком аспекте. В частности, И. Ансофф понятие финансового анализа и процесс формирования стратегии предприятия рассматривает как единое целое. А. Томпсон и А. Стрикленд считают, что финансовый анализ является основой осуществления правильного стратегического выбора на основе обоснованных альтернатив и критериев выбора [3].

Анализ финансового состояния предприятия является существенным элементом менеджмента и аудита. В традиционном понимании анализ финансового состояния выступает как метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основании бухгалтерской отчетности [1].

По мнению Парасий-Вергуненко И.М. возникновение финансового анализа связано с эволюцией понятия управления. Сегодня стратегический анализ автор рассматривает в контексте функции стратегического управленческого учета. В системе стратегического управления осуществлению анализа предшествует стратегическое планирование и стратегический учет [2].

Анализ финансового состояния предприятия - это необходимое условие эффективного управления ресурсами предприятия и источниками их формирования с целью повышения финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособности и конкурентоспособности.

Объектом анализа финансового состояния является конкретное предприятие или финансовая операция этого предприятия. Интересы различных пользователей для проведения анализа финансового состояния приведены в табл. 1.

Таблица 1. Содержание анализа финансового состояния для различных пользователей информации

Пользователи результатов анализа	Сфера экономических интересов
Владельцы	Оценка целесообразности производственных затрат и достигнутых результатов, финансовой устойчивости и конкурентоспособности, возможностей и перспектив дальнейшего развития, эффективности использования привлеченных средств. Выявление убытков, непроизводственных расходов и потерь. Составление аргументированных прогнозов о финансовом состоянии
Акционеры	Анализ управленческих расходов и оценка их целеустремленности. Анализ формирования общей прибыли и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия для выплаты дивидендов. Анализ убытков, непроизводственных расходов и потерь. Структурный анализ направлений использования прибыли. Оценка эффективности дивидендной политики.
Банки и кредиторы	Оценка состава и структуры имущества предприятия. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценка эффективности использования собственного и привлеченного капитала. Анализ состава, структуры и соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей. Оценка расчетов по ранее полученным краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам.
Поставщики и покупатели	Оценка ликвидности текущих обязательств. Наличие просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей. Анализ структуры оборотных активов. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости.
Инвесторы	Оценка финансового состояния, эффективности использования собственного и привлеченного капитала, дебиторской и кредиторской задолженностей, имущества, необоротных и оборотных активов. Анализ уровня ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности. Анализ эффективности долгосрочных и краткосрочных финансовых инвестиций за счет собственных средств.

Целью анализа финансового состояния предприятия является объективная оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его результатов на основании системы ключевых показателей, определение границы его финансовой устойчивости и оценка перспектив его финансового положения [3].

В ходе анализа финансового состояния предприятия могут использоваться самые разнообразные приемы, методы и модели анализа, их количество и широта применения зависят от конкретных целей анализа и определяются его задачами в каждом конкретном случае.

Подводя итог рассмотрению сущности анализа финансового состояния предприятия, следует еще раз подчеркнуть, что необходимость и значение такого анализа обусловлены необходимостью систематического анализа в целях повышения эффективности управления и совершенствования деятельности предприятия в рыночных условиях.

Литература

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. - М.: Дело и Сервис, 2008. - 180 с.
2. Володькина М.В. Стратегический менеджмент. / М.В. Володькина. – К.: Знания, 2008. – 149 с.
3. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 367с.

УДК 601.164.23

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Катеринец А.А.

Научный руководитель – декан факультета экономики и управления АПК,
д.э.н. профессор Шевченко М.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Главной проблемой, связанной с выходом из кризиса сельского хозяйства и укрепление продовольственной независимости страны, является повышение эффективности производства сельскохозяйственных предприятий. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства определяется на разных уровнях: народнохозяйственная эффективность; экономическая эффективность отраслей и производства отдельных видов продукции; экономическая эффективность хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, а также отдельных мероприятий. В зависимости от этого используются различные экономические показатели, которые должны быть органично взаимосвязаны и соответствовать критерию эффективности. Для оценки экономической эффективности сельскохозяйственного производства используют натуральные и стоимостные показатели. Натуральные сами по себе еще не указывают на уровень экономической эффективности производства, но являются исходными для ее измерения. Ведь урожайность культур и производительность животных и птицы в полной мере характеризуют степень эффекта, полученного в процессе производства, и отражают лишь одну сторону достигнутой эффективности. Для определения экономической эффективности необходимо знать величину производственных расходов, которые обеспечили получение имеющейся урожайности или производительности животных, ибо один и тот же уровень урожайности или производительности животных может быть достигнут при различных затратах или при равных затратах достигается различная урожайность и производительности животных. Для получения сопоставимых величин затрат и результатов объем произведенной продукции рассчитывают в стоимостном выражении.

Важнейшим результативным показателем сельскохозяйственного производства является объем валовой и товарной продукции предприятия, на основе которого можно рассчитать валовый и чистый доход и прибыль. В условиях рыночных отношений возрастает роль стоимостных показателей, которые полнее учитывают развитие товарного обращения, способствуют укреплению экономических связей. Для определения экономической эффективности сельскохозяйственного производства необходимо, прежде всего, полученный результат (эффект) сравнить с производственными затратами или ресурсами, которые его создали. Поэтому для определения экономической эффективности сельскохозяйственного производства в целом по предприятию целесообразно использовать следующую систему показателей:

➤ на одного среднегодового работника или на 1 чел.-час, на 1 руб. основных производственных фондов на 1 руб. производственных затрат;

➤ объем валового, чистого дохода и прибыли на 1 га сельскохозяйственных угодий, на одного среднегодового работника или на 1 чел.-час, на 1 руб. основных производственных фондов и на 1 руб. издержек производства;

➤ уровень рентабельности и стоимость валовой продукции на 1 га сельскохозяйственных угодий, норма прибыли сельскохозяйственного производства. Рассмотренные показатели характеризуют эффективность использованных производственных ресурсов, окупаемость затрат производства и его рентабельность.

Определение экономической эффективности производства отдельных видов продукции растениеводства и животноводства осуществляется на основе системы показателей, которые учитывают соответствующие особенности отраслей. Для сравнения экономической эффективности производства отдельных видов продукции растениеводства используют следующие показатели: производство валовой продукции растениеводства в расчете на 1 га посева; на одного среднегодового работника, на 1 чел.-час.; на 1 руб. производственных затрат; валовой и чистый доход и прибыль на 1 га посева, на 1 чел.-час.; на 1 руб. производственных затрат; уровень рентабельности производства.

Для сравнения экономической эффективности производства отдельных видов продукции животноводства используют такие показатели: производство валовой продукции животноводства (руб.) из расчета на 1 усл. гол. скота, на 1 ц к. ед., на 1 чел.-час, на 1 руб. производственных затрат; валовой и чистый доход и прибыль на 1 усл. гол. скота, на 1 ц к. ед., на 1 чел. - час. Экономическую эффективность производства продукции одного вида определяют с помощью таких показателей, как, урожайность сельскохозяйственных культур, затраты труда на 1 ц продукции, затраты кормов на 1 ц продукции (в животноводстве), себестоимость единицы продукции, прибыль в расчете на 1 га посева или голову скота, уровень рентабельности [11, 97-103].

Наряду с определением экономической эффективности сельскохозяйственного производства на уровне отраслей, предприятий и отдельных продуктов определяют экономическую эффективность различных мероприятий. Осуществление агротехнических и зооветеринарных мероприятий, внедрение достижений науки и передовой практики обуславливают необходимость определения их экономической эффективности и прогнозирование возможных последствий для экономики сельскохозяйственных предприятий. Особое значение при внедрении интенсивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур имеет химизация. Расчет экономической эффективности применения химических средств основывается на сравнении прироста урожайности, полученной за счет внесения минеральных удобрений или пестицидов, с дополнительными затратами по их использованию. Для определения экономической эффективности использования средств химизации важно правильно вычислить прирост урожая, а также стоимость дополнительной продукции (основной и побочной).

При этом стоимость полученной продукции исчисляют по фактическим ценам с учетом ее качества. При расчетах уровня эффективности в динамике стоимость продукции оценивается в сопоставимых ценах. Продукция кормовых культур, не приобретает товарной формы и используется предприятием, оценивают по выходу питательных веществ и цене 1 ц овса. Экономическая оценка сельскохозяйственных культур и сортов. Такая оценка в предприятиях необходима для обоснования рациональной структуры посевных площадей, проектировании и освоении севооборотов. Для ее осуществления нужны данные химического анализа о качестве выращиваемых культур и сортов. Эти данные можно получить в региональных агрохимических лабораториях [20, 245-248].

Экономическую эффективность выращивания новых сортов сельскохозяйственных культур определяют сравнением их с районированными, которые выступают здесь как своеобразный стандарт. Новый сорт и стандарт сравнивают по средней урожайности культуры в течение 3-5 лет. При этом учитывают основную и побочную продукцию, определяют их питательную ценность в центнерах кормопротеиновых единиц. Кроме того, определяют затраты труда (в чел.-час.) на 1 га посева и 1 ц кормопротеиновых единиц; сравнивают также производственные затраты на 1 га посева культуры и себестоимость 1 ц продукции; цену реализации и чистый доход (прибыль) с 1 га посева, а также уровень рентабельности, выраженный в процентах. Экономическую оценку севооборотов осуществляют сравнением нескольких севооборотов по определенной системе показателей. Первая их группа учитывает затраты на производство продукции в сравниваемых севооборотах: издержки производства и труда на 1 га пашни. Вторая - это показатели эффекта из расчета на 1 га: урожайность, выход кормопротеиновых единиц, валовая продукция растениеводства в сопоставимых ценах, товарная продукция (по ценам реализации), валовой и чистый доход и прибыль. Третья группа - показатели эффективности производства: валовая продукция, валовой и чистый доход и прибыль в расчете на 1 руб. производственных затрат, на 1 чел.-час. на 1 га пашни; себестоимость 1 ц кормопротеиновых единиц; уровень рентабельности производства товарной продукции. Экономическую эффективность различных способов содержания животных рассмотрим на примере молочного скотоводства. Определение экономической эффективности различных способов содержания животных в других отраслях животноводства происходит примерно так же, как и в молочном скотоводстве, но с учетом специфики отрасли и показателей производительности животных: живая масса при постановке на откорм и снятии с откорма, среднесуточные приросты живой массы.

Литература

1. Гончаров В.Н., Шевченко М.Н., Лебедь В.Н., Чуграй Д.Ю., Колтакова Г.В., Клипаков Н.В., Катеринец С.Л. Формирование рыночного потенциала предприятий АПК в современных условиях. Монография. – Белгород: Изд-во БелГАУ, 2020. – 195 с.

2. Место и роль индикативного планирования в государственном регулировании экономики: монография / В.Г. Ткаченко, М.Н. Шевченко, С.Л. Катеринец, Е.В. Коваленко и др. – Луганск: Изд-во ЛНАУ, 2020. – 204 с.

УДК 339.137:001.895(470.345-25)

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Кобылко П.С., Сергиенко Е.А.

Научный руководитель – проф. Шевченко М.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В наше время понятие «конкурентоспособность» стало чаще использоваться в научной литературе. Проблематика конкурентоспособности занимает одно из центральных мест в экономическом анализе разных видов хозяйственной деятельности разных субъектов.

В условиях экономики стойкое положение любого предприятия на рынке продукции определяется уровнем его конкурентоспособности, то есть способности производить и добывать продукцию, которая по ценовым и не по ценовым характеристикам больше привлекательна для потребителей чем продукция их конкурентов.

Понятия конкурентоспособности является определяющей в промышленном и аграрном развитии стран мира. Она имеет глобальный характер потому что с одной стороны определяет много аспектов экономической и социальной политики стран, а с другой касается интересов всех их граждан, которые выступают в роли потребителей. Процесс формирования конкурентоспособных хозяйственных структур рыночного типа, способных с максимальной эффективностью использовать землю и обеспечивать стабильную продовольственную безопасность государства занимает важное место в аграрной политике.

Значение конкурентоспособности предприятий аграрной сферы в условиях современной экономики неизменно возрастает, приобретает большей необходимости насыщения рынка сельскохозяйственными продуктами отечественного производителя, улучшения их качества расширения ассортимента и определяет возможность страны реализовать свою продукцию как внутри, так и за пределами страны.

Факторы, которые влияют на повышение конкурентоспособности предприятий, можно разделить на две группы, а именно внутреннюю и внешнюю.

Конкурентоспособность предприятий АПК так же зависит от череды таких факторов:

- продукция (растениеводческой культуры и животных, которые выращиваются); если уровень урожайности определённой культуры или отдачи от животноводства не оправдывает ожидаемых результатов, предприятие за сравнительно короткий промежуток времени (один год за исключением садоводства) может заменить продукцию, которую выращивает;

- погодные условия;

- земельные площади, на которых выращивают сельскохозяйственную продукцию, и качество этих площадей (например, плодородие почв);

- наличие техники и использования технологий повышения урожайности (в частности использование удобрений);

- финансовые (доступ к финансовым ресурсам и умению ими управлять);

- правовое и экономическое окружение, в котором функционирует предприятие;

- способность руководства вовремя организовывать основные сельскохозяйственные работы и сбыт урожая.

Инновации как фактор повышения конкурентоспособности – это научно-технические, технологические, экономические и организационные изменения в производстве, которые отличительны от имеющейся практики и направлены на усовершенствование производственного процесса ради обеспечения конкурентоспособности.

Инновационная деятельность как процесс выступает обязательным условием процесса удовлетворения нужд.

Результатом инновационной деятельности есть создание инновационной экономики, построенной на знаниях и коммерциализации науки

Значит, сущность инноваций состоит в проведении изменений, которые составляют функциональное наполнение инновационной деятельности предприятия. Сущность инновационного развития разных отраслей национального хозяйства не содержит принципиальных разногласий, но именно на предприятиях АПК, в отличие от других, развитие инноваций происходит гораздо медленнее, поэтому требует особенного внимания. Инновационные процессы в сельском хозяйстве имеют определенные особенности и связанные с его спецификой в частности наличием живых организмов, сезонностью, повышенными рисками и т.д. К основным особенностям формирования и развития инновационного процесса в сельском хозяйстве следует отнести:

- значительные отличия регионов по природно- климатическим условиям и специализации;

- разнообразие видов сельскохозяйственной продукции, что производится, а также продуктов ее переработки, наличие истинной разницы в технологии выращивания продукции, содержании и кормлении животных;

- разницу в периодах производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции;

- наличие разнообразных типов производства по разным организационно правовым формам, формами собственности, размерами и специализацией;

- зависимость технологий производства в сельском хозяйстве от природно-климатических условий, отдалённости от поставщиков и рынков сбыта продукции;

- обособленность сельскохозяйственных товаропроизводителей, разный социально- образованный уровень работников в сфере сельского хозяйства;

- отдалённость от информационно-консультационных служб и организаций, которые производят и внедряют научно- техническую продукцию, а также отсутствие четкого и научно обоснованного организационно-экономического механизма передачи достижений науки товаропроизводителем, как следствие, существенное отставание в отрасли освоения инноваций.

Активизация инновационных процессов предприятий АПК возможны за счет разнообразных факторов. Важнейшим фактором является ориентация предприятий на рынок и их отношения к инновации.

К важнейшим факторам принадлежит также эффективная система оценивания и отбора инновационных проектов, эффективность управления такими проектами и надлежащий контроль, а также соединение с этим сокращение звеньев управления и сроков освоения нововведений. Как показывает мировой опыт, эффект влияния инноваций на повышение конкурентоспособности имеет три составляющих:

1. повышение конкурентоспособности продукции, что создает конкурентные перспективы на ближайшую и среднесрочную перспективу;
2. появление новых потребительских нужд, что создает конкурентные преимущества на удаленную перспективу;
3. повышение эффективности производства, которая своим влиянием трансформирует конкурентоспособность продукции в конкурентоспособности предприятия.

Одним из перспективных направлений развития предприятий АПК является внедрение инноваций ради осуществления успешной хозяйственной деятельности. Предприятия, которые удачно внедряют инновации в своей деятельности, владеют конкурентоспособным преимуществом, до тех пор, пока они инновационно активны. Это аргументируется тем, что предприятия, которые не уделяют достаточного внимания инновационному развитию морально устаревают и постепенно теряют рынок потребителя и способность конкурировать с другими предприятиями.

Значит, активная инновационная деятельность предприятия, которая сопровождается непрерывным внедрением инноваций, приводит к повышению его конкурентоспособности.

Литература

1. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М.: Тип. Новости, 2000. – 256 с.
2. Портер, М. Конкуренция.: уч. пос. / М. Портер – Москва: Вильямс, 2001. – 425 с.
3. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

УДК 65.011

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобылко П.С., Сергиенко Е.А.

Научный руководитель – проф. Шевченко М.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Инновационное развитие сегодня является единственно возможным направлением способным вывести страну из кризисного состояния. Ведь развитие экономической системы что основывается на инновациях имеет такие перспективы, как «обеспечение экономического возрастания без пропорционального увеличения потребления сырьевых ресурсов формирования условий, при которых инвестирование в творческий и научный потенциал общества становится чрезвычайно выгодным».

Ключ к решению проблемы инновационного развития кроется в тех противоречиях которыми характеризуется сегодняшняя экономика. Так можно утверждать, что существует противоречие между стратегическим ориентиром государственного уровня управления приоритетом которого является инновационное развитие предприятий и инертностью моделей управления отечественными предприятиями. Кроме того, существует значительное отставание методологического аппарата от нужд практики, ведь современный зарубежный инструментарий касательно управления инновационным развитием предприятия нуждается в адаптации соответственно к специфике условий экономики страны, не смотря на высокий интерес к вопросам инновационного развития и соответствующими практическими действиями в этом направлении. Подтверждением этого факта является низкий уровень инновационной активности отечественных предприятий, который имеет тенденцию к снижению.

Обеспечение экономического возрастания и формирование инновационной среды требует создание и функционирование инновационных предприятий, что осуществляют организационные маркетинговые и технологические инновации способные использовать интеллект человека, его творческий потенциал в процессе производственной деятельности как важнейший фактор. Это и есть основа формирования конкурентной среды отечественных промышленных предприятий и наращивание и использование новых высоких технологий на базе достижения науки и высшего образования. Создание информационного общества развитие инновационной экономики значит, что источником высоких доходов становится производство новых идей, технологий, и инноваций.

Анализ разных определений термина «инновация» позволяет сделать вывод, что этот термин трактуется в зависимости от цели объекта и предмета конкретного исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономический смысл.

Ф. Никсон считает, что инновация - это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий что вызывают на рынке

появление новых товаров улучшенных промышленных процессов и оборудования.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, который достиг воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке.

Касательно содержания этого понятия у специалистов существует два подхода широкий и узкий. Классическим широким подходом считают изложенное австралийским экономистом И. Шумпетером еще в 1913 г. в труде «Теория экономического развития», состоящий из пяти вариантов:

1. Введение нового товара (товара с которым незнаком потребитель, или товар нового вида);
2. Внедрение нового метода производства продукции (метода который раньше не использовался в этой сфере промышленности);
3. Открытие нового рынка, на котором это сферу промышленности этой страны не было предоставлено;
4. Завоевание нового источника сырья и полуфабрикатов;
5. Внедрение новой организационной структуры в любой сфере.

Значит, Шумпетер понимал под инновациями использования новых комбинаций существующих продуктивных сил для решения коммерческих задач и видел в инновациях источник развития экономических систем.

Однако большинство экономистов стоят на позициях узкого подхода. Они ограничивают область инновации научно техническими и технологическими вопросами. При этом согласно с одной из трактовок инновации - это процесс применения новых технологий изделий согласно с другой - результат в виде новых методов продукции, технологических процессах. Так, венгерский экономист Б. Санто определил инновацию как общественно-технологический и экономический процесс, который благодаря практическому использованию идей и изобретений способствует созданию лучших по своим характеристикам изделий и технологий.

Наиболее универсальной считается дефиниция соответственно которой под инновацией понимается «инвестиция в новацию» как результат практического освоения нового процесса продукта или услуги. При этом новация рассматривается как нововведение которого не было раньше, новое явление, открытия, изобретения, новый метод удовлетворения общественных нужд.

Сейчас в понимании инновационной деятельности отсутствует единство взглядов.

В результате анализа литературных источников можно выделить несколько подходов касательно теоретических взглядов на понятия «инновационная деятельность».

Первый подход - под инновационной деятельностью считается деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения восстановления номенклатуры и улучшения качества продукции что, выпускается (товаров,

услуг) усовершенствование технологии изготовления с дальнейшим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежном рынке.

Второй подход - под инновационной деятельностью понимается процесс, направленный на разработку и реализацию результатов законченных научных исследований и разработок или других научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализованный на рынке в новый или усовершенствованный технологический процесс, использованный в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Инновационная деятельность связана с трансформацией научных исследований и разработок, изобретений и открытий в новый продукт или новый технологический процесс, который внедряется в производственный процесс, или в новый подход к социальным услугам. Инновационная деятельность предусматривает создание целого комплекса научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности ведут к созданию инновации «под ключ» то есть полностью готовой к реализации на рынке. Сердцевиной инновационной деятельности на предприятии есть освоение (коммерциализация) новых видов продукции или методов ее производства, доставки и реализации. Определять направление инновационной деятельности руководство фирмы решает на чем сосредоточить внимание: на продуктовых или технологических инновациях.

Инновационная деятельность в полном объеме имеет комплексный, системный характер и охватывает такие виды работы, как поиск идей, лицензий, патентов, кадров, организацию исследовательской работы, инженерно – техническая деятельность, которая объединяет изобретательство, рационализацию, конструирование, создание инженерно-технических объектов, информационную и маркетинговую деятельность. Все-это создает прогрессивные условия для инновационного развития и активизации инновационных процессов.

То есть инновационная деятельность рассматривается как совокупность работ, которые выполняются определенными организационными структурами от возрождения идеи, ее разработки и до коммерциализации в условиях конкуренции.

Особенности инновационной деятельности как одного из разновидностей предпринимательской деятельности состоит в том, что она является деятельностью повышенного риска по сравнению с обычным предпринимательством. Такой риск обусловлен новизной, творческим характером научно-технической работы, возможностью получения как позитивного, так и негативного результата.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что определения инновационной деятельности для экономики предприятия является достаточно важным, поскольку она рассматривается как фактор конкурентоспособности продукции, обеспечивает эффективность использования производственных ресурсов, повышает степень адаптивности предприятия к условиям внешней среды, расширяет возможности предприятия

касательно выхода на новые рынки продукции, создает условия для долгосрочной стабильности. Следовательно, управление нововведениями является сердцевинной предпринимательской деятельности, необходимым условием успешного бизнеса, потому что именно нововведения способствуют повышению качества и снижению себестоимости продукции обеспечивают ее конкурентоспособность, а, следовательно, и эффективное присутствие предприятий и организаций на рынке товаров и услуг.

Литература

1. Василенко, В. О., Шматько, В. Г. Инновационный менеджмент / Под ред. В. О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 440 с.
2. Краснокутская, Н. В. Инновационный менеджмент: Науч. пособие. / Н.В. Краснокутская. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Янсен Ф. Эпоха инноваций /Ф. Янсен; пер. с англ. М.: Инфра-М, 2002. – 308 с.
4. Сухарев, О.С. Экономический рост, институты и технологии: монография / О. С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.

УДК 657.479: 631.15

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Кононова Е.В.

Научный руководитель – проф. Шульженко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Система ценового регулирования аграрного сектора характеризуется сложной структурой, в связи с чем ее оптимальное функционирование основывается на принятии большой совокупности политических решений по установлению уровней поддержки, квот производства, соотношения регулируемых ценовых и неценовых мер, а также соотношения каналов ценовой поддержки. Обобщение мирового опыта дает возможность идентифицировать два таких канала, как ссудная ставка и целевая цена, которые используют принципиально разные экономические функции [1].

Недостаточная покупательная способность отечественных потребителей оставляет цены на сельскохозяйственную продукцию низкими. Решение этого вопроса требует перехода к формированию доходности отрасли на основе методологии установления цены производства и нормы прибыли на авансированный капитал.

Экономический механизм регулирования производства продукции можно определить следующим образом:

$$Цп = Сс + НП \times К \cdot 100 \quad (1)$$

где Цп – цена производства;

Сс – среднеотраслевая себестоимость продукции;

НП – норма прибыли по экономике государства;

К – капитал отрасли.

Из-за отсутствия эквивалентности межотраслевого обмена сельское хозяйство теряет свои активы, резко снижаются возможности не только расширенного, но и простого воспроизводства. Эта тенденция заслуживает внимания и оценки, учитывая необходимость немедленного вмешательства на государственном уровне. В последние годы ситуация с ценами характеризовалась колебанием индекса потребительских цен и цен реализации сельскохозяйственной продукции.

Аграрные предприятия реализуют сельскохозяйственную продукцию по ценам ниже, чем в других странах ближнего зарубежья, что в значительной мере является следствием монопольного влияния посредников реализации сельскохозяйственной продукции, которые присваивают необоснованно высокую долю прибавочной стоимости. То есть, на каждой реализованной тонне отечественные предприятия теряют значительную часть дохода, в то время как затраты на ее производство стремительно растут. Одной из причин существующего состояния диспаритета цен на рынке сельскохозяйственной продукции является ее высокая себестоимость, которая довольно часто, преимущественно в малых и средних предприятиях, превышает их общую продажную стоимость [1].

Таким образом, при обосновании основных моментов учетно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений относительно влияния на процесс ценообразования в аграрных предприятиях необходимо обращать внимание больше на небольшие предприятия, особенности нормативно-правового обеспечения их деятельности, в частности организации в них бухгалтерского учета.

Это связано с тем, что на выбор учетной политики аграрного предприятия влияют следующие основные факторы:

- форма собственности и организационно-правовая форма (общество с ограниченной ответственностью, публичное (частное) акционерное общество, кооперативы, фермерские хозяйства и тому подобное);
- система налогообложения; – степень свободы действий (возможность самостоятельного принятия решений по вопросам ценообразования, выбора партнеров);
- стратегия финансово-хозяйственного развития (цели и задачи экономического развития предприятия на долгосрочную перспективу, ожидаемые направления инвестиций, тактические подходы к решению перспективных задач);
- техническое обеспечение (компьютерная техника, программные продукты, средства оргтехники предприятия);
- наличие эффективной системы информационного обеспечения предприятия;
- уровень квалификации управленческих и бухгалтерских кадров;
- система материального поощрения и ответственности за круг обязанностей, выполняемых работниками [2].

При формировании учетной политики предполагается имущественная обособленность и непрерывность деятельности предприятия, последовательность применения учетной политики, а также временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Считаем, что основные принципы учетной политики не должны противоречить принципам бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Разрабатывая методы и принципы учетной политики, аграрные предприятия должны учесть ее влияние на суммы признанных расходов и доходов, финансовые результаты и на сумму налогооблагаемой прибыли. Аппарат управления выбирает те методы бухгалтерского учета, которые считает наиболее приемлемыми для своей организации или предприятия, тем самым создавая его учетную политику.

Для определения учетной политики на предприятии целесообразно в распорядительном документе об учетной политике указать: принципы, методы и процедуры, которые предприятие будет использовать для ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности и в отношении которых нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету предусмотрено более, чем один их вариант; предварительные оценки, которые предприятие будет применять с целью распределения расходов между соответствующими отчетными периодами. О том, что приказ об учетной политике должен предусматривать и налоговый учет, косвенно говорится в

Законе «О налоговой системе», в котором предусмотрено снижение налога на прибыль при помощи амортизации и определен состав валовых расходов предприятия на отчетный период. То же самое касается методов распределения затрат, особенностей формирования себестоимости и тому подобное. И если такого документа на предприятии нет, то встает вопрос о снятии налоговых расходов в сумме амортизации.

Считаем, что руководители аграрных предприятий (в том числе и малых) при формировании учетной политики должны учитывать два аспекта: методический и организационно-технический. Методический аспект учетной политики определяет конкретные способы отражения в учете информации о фактах хозяйственной деятельности, исходя из допустимых альтернативных приемов и способов отражения запасов.

Таким образом, в учетной политике отражаются основные положения ведения учета с учетом отраслевых специфических особенностей ведения хозяйства. При отсутствии отраслевых инструкций правильный выбор учетной политики, соблюдение всех правил ее оформления имеет первоочередное значение. Организационно-технический аспект учетной политики определяет формы учета запасов, формы первичных документов, построение системы внутреннего контроля и управленческого учета. Кроме того, должны быть четко выделены объекты учета затрат и соответствующие им объекты калькулирования

Таким образом, при разработке учетной политики должно быть принято решение относительно объектов, методов учета затрат, метода калькулирования и их взаимосвязи. П(С)БУ 16 «Расходы» регламентирует требования по формированию себестоимости в целом по предприятию, целью такого калькулирования и является само формирование финансовых результатов по единым методологическим принципам независимо от отраслевых особенностей, а также единая методология оценки запасов [3].

Объектом калькулирования может быть вид продукции, отдельное изделие, работа, услуга или группа однородных изделий, что в целом сводится к материальным объектам или работам и услугам, которые имеют потребительскую стоимость и являются результатом производства.

На современном этапе в зависимости от принятой учетной модели и элементов учетной политики по учету затрат объекты затрат и калькулирования могут существовать параллельно в разных плоскостях, а именно: калькулирование может производиться только на основании нормативов, а оценка готовой продукции может не базироваться на бухгалтерских калькуляциях. При этом процессы учета затрат и калькулирования параллельны.

Таким образом, отделение объектов учета затрат и калькуляции полностью относится к компетенции предприятия и в зависимости от учетной политики конкретного предприятия возможно их полное соответствие, параллельное существование или расширение калькуляционными объектами объектов учета затрат. Совокупная товарная продукция обязательно является объектом учета, но не объектом калькулирования. Вообще возможна ситуация, когда нет на предприятии бухгалтерской калькуляции, как и ее объектов.

В сельскохозяйственной отрасли огромное значение имеет конкуренция. При этом проявление конъюнктурного риска приобретает исключительное значение, особенно в высокоурожайные годы, когда резко увеличивается предложение сельскохозяйственной продукции. Высокий урожай при определенных обстоятельствах приводит к уменьшению прибыли или даже к убыткам сельскохозяйственных товаропроизводителей. В перспективе конкуренция в области сельского хозяйства будет расти и одновременно будет расти уровень конъюнктурного риска.

Одной из особенностей сельского хозяйства, которая влияет на учетно-аналитическое обеспечение управления им, является долгий период производства. Решения по производству принимаются за год, а то и больше, до момента реализации. За это время рыночная ситуация может значительно измениться в неблагоприятную для предприятия сторону. По сравнению с отраслями промышленности, которые имеют большой период производства, например, машиностроение, сельскохозяйственные предприятия находятся в более неблагоприятных условиях, поскольку на всю продукцию не заключаются контракты до начала ее производства, в то время как на промышленную продукцию даются заказы и подписываются контракты до начала производства. Для снижения риска, вызванного данной особенностью сельского хозяйства, есть необходимость в широком использовании такого важного инструмента рыночной экономики, как фьючерсные сделки.

Сельскохозяйственное производство является отраслью экономики с высоким риском с точки зрения инвестирования. Одновременно с этим можно выделить еще одну особенность сельского хозяйства по сравнению с другими отраслями: высокий уровень риска при низкой норме прибыли. Чем больше уровень риска, тем больше должна быть ожидаемая прибыль, потому что в противном случае исчезает стимул для вложения денег в рискованное дело.

Литература

1. Сіренко, Н.М. Проблема диспаритету цін в контексті ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції / Н.М. Сіренко, А.В. Нирка // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Т. 1, Вип. 4. – С. 20-27.
2. Петренко, С.М. Теоретичні аспекти аудиторської оцінки постійності реалізації елементів обліково-економічної політики щодо процесу ціноутворення / С.М. Петренко, Ю.О. Гонтаренко // Вісник ЖДТУ № 3 (53). – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1393/1/47.pdf>.
3. Расходы: Положение (стандарт) бухгалтерского учета №16, утв. приказом Министерства финансов Украины от 31.12.1999 № 318 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

УДК 331.101.3

ИНСТРУМЕНТЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Корнеев И.П.

Научный руководитель – доц. Фисенко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Существуют содержательные и процессуальные теории мотивации. Содержательная теория мотивации включает в себя: теорию иерархии потребностей А. Маслоу, согласно которой человек мотивируется последовательным удовлетворением серии потребностей; теорию ERG К. Альдерфейда – потребности могут быть объединены в отдельные группы, но выделяются из них только три уровня: потребности связанные с существованием, потребности в принадлежности (социальные) и потребности в личном росте; Двухфакторная теория Ф. Герцберга – выявление двух групп факторов, оказывающих мотивирующее и демотивирующее воздействие на человека; Теория приобретенных потребностей Д. Мак Клелланда связана с изучением и описанием потребностей власти, достижения успеха, соучастия (принадлежности).

В процессуальную теорию мотивации входят: Теория ожиданий В. Врума, в соответствии с ней наличие активной потребности не является единственно необходимым условием мотивации человека на достижение определённой цели, чтобы вознаграждения подтолкнули человека к деятельности, он должен верить, что его усилия приведут его к вознаграждению. Согласно теории постановки целей Э. Локка поведение человека определяется целями, которые он ставит перед собой; Теория справедливости, в которой ее основатель Дж. С. Адамс сформулировал концепцию, согласно которой люди субъективно определяют отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и сопоставляют с вознаграждением людей, выполняющих аналогичную работу; Модель Л. Портера – Э. Лоулера – это комплексная теория мотивации, включающая элементы теории ожидания и справедливости. На сегодняшний день выделяют материальное и нематериальное стимулирование. Материальное в свою очередь подразделяется на денежное и неденежное [1, с.112].

В денежное стимулирование входят различного рода премии и надбавки к заработной плате. Неденежное материальное стимулирование включает в себя предоставление жилья, гибкие социальные выплаты, программы обучения персонала, программы медицинского обслуживания и прочее. Нематериальное стимулирование – это стимулирование свободным временем (предоставление дополнительных выходных, отпусков, гибкий график работы и т.д.); трудовое или организационное стимулирование (возможность участия в управлении, регулирует поведение работника на основе удовлетворенности работой, предполагает наличие творческих элементов и прочее); стимулирование, регулирующее поведение работника на основе выражения общего признания.

В современной теории управления описываются следующие побуждения, определяющие поведение человека в организации:

1. Материальные (деньги, вещи или физические условия жизни);

2. Личные не материальные возможности для престижа и личной власти;

3. Желаемые физические условия работы;

4. Духовные (чувство ответственности, гордость мастерством, альтруистическое служение семьи или другим целям, лояльность по отношению к организации, религиозные и эстетические чувства, патриотизм и т.п.);

5. Общие стимулы (условия труда, привлекательность работы, соответствующие навыки работы и взгляды, возможность чувствовать личное участие в деятельности организации, возможность общения с другими людьми) [2, с 176]. На сегодняшний день, в Российской практике, существует немало проблем, связанных с мотивацией персонала на предприятии. В основном, проблема заключается в том, что стимулы недостаточно эффективны и не несут в полной мере ценности, которую должны представлять для сотрудников. Хороший менеджер должен предугадать проблемы, связанные с мотивацией и успеть вовремя их предотвратить, иначе, будет неблагоприятный исход, вплоть до разорения и банкротства фирмы. Итак, хотелось бы выделить трудности, возникающие в процессе мотивации на отечественных предприятиях:

1. Неочевидные мотивы человеческого поведения. Менеджерам требуется достаточно много времени, чтобы понять основные движущие, ведущие мотивы человеческого поведения.

2. Мотивационному процессу свойственны изменения. Характер и содержание процесса мотивации зависят от того, какие причины его инициировали. Но данные потребности постоянно находятся в динамическом взаимодействии. Потребности человека изменяются в зависимости от определенной ситуации, и это может привести к непредвиденной реакции персонала на мотивирующее воздействие со стороны начальства.

3. Разные мотивационные структуры у работников. Каждый работник реагирует на определенный стимул по-своему, поэтому устойчивость, сила и структурированность мотива уникальна для каждого. То, что является сильным стимулом для одних людей, оказывается совершенно неэффективно для других. Именно это делает мотив практически не предсказуемым.

4. Существование разнообразия способов и путей удовлетворения каждой конкретной потребности человека.

5. Взаимозависимость работ в организациях, недостаточная информированность о результатах работы сотрудников, частые перемены в служебных обязанностях вследствие совершенствования технологий.

6. К сожалению, во многих отечественных организациях люди, их потребности, мотивы, интересы находятся не на первом месте у руководства. Для них у менеджеров часто не остается времени [2 с 176].

Так же, на наш взгляд, самым распространенным способом мотивации является денежное материальное стимулирование. Это различные премии и надбавки к заработной плате. Возможно, предлагаемый стимул ничего не значит для сотрудника, потому что его личные интересы для него важнее, чем получение премии может быть его члены семьи и другие родственники. Это происходит из-за того, что руководители часто не учитывают скрытые (латентные) роли их сотрудников. Чтобы такого не происходило крупное предприятие, для которого

важны нацеленные на успех сотрудники, должно иметь широкий спектр форм и разновидностей стимулирования.

Так же, хотелось бы прокомментировать одну из самых серьезных, на мой взгляд, проблем, она связанная с тем, что руководители российских предприятий часто ставят мотивацию, на одно из последних мест, не считая это важным. На самом деле, от мотивации зависит очень многое. На каждом предприятии существует определенная модель мотивации. Именно благодаря последней сотрудники должны чувствовать поддержку и заботу со стороны фирмы. Они должны ощущать свою принадлежность в ней, знать, что всегда можно продвигаться вверх по карьерной лестнице, не бояться и уметь проявлять инициативу, да и вообще, испытывать неподдельный интерес к своему труду. Руководство должно ценить индивидуальные способности каждого сотрудника и поэтому мотивация на предприятиях в нашей стране должна быть универсальна для всех.

Таким образом, на основе изученных материалов, можно сделать следующие выводы:

- во-первых, если фирма хочет достигнуть больших успехов, то она должна разработать эффективную систему мотивации;
- во-вторых, универсального стимула не существует, и все стимулы по-разному воздействует на человека, поэтому, чтобы суметь мотивировать всех, должно быть представлено разнообразие стимулов;
- в-третьих, руководитель своим примером, может сам выступать как стимул; в-четвертых, если стимул уже превратился в мотив, то задача мотивации уже наполовину выполнена.

Литература

1. Орлова, Е.В. Мотивация персонала. Денежная и иная (проблемы документального оформления, учета, налогообложения) / Е.В. Орлова. – М.: Библиотечка «Российской Газеты», 2015. – 176 с.
2. Мерманн Элизабет Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Элизабет Мерманн. – М.: Гуманитарный центр, 2015. – 196 с.

УДК 331.101.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Корнеев И.П.

Научный руководитель – доц. Фисенко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

На протяжении истории развития цивилизации различные руководители неправильно понимали то, как ведут себя их подчиненные, но, тем не менее, приемы, используемые ими, чтобы достигнуть своих целей, часто были эффективными. Это подтверждается тем, что данные приемы работали и применялись практически на протяжении всей последующей истории человечества. Это были простые и прагматичные методы, однако если использовать сегодня только их, то это может стать серьезной ошибкой современного менеджера. На сегодняшний день стимулами могут выступать различные денежные выплаты, социальные льготы, и вообще, все то, что он желал бы получить в качестве вознаграждения или же компенсации за его труд. Человека необходимо стимулировать на качественный, добросовестный труд, высокую самоотдачу и стремление достигнуть поставленные организацией перед работником цели. Необходимо, заинтересовать сотрудника к работе, синхронизировать его личные и служебные интересы, желания и стремления. На помощь этому приходит стимулирование. Целью стимулирования является мотивация персонала к добросовестному, качественному и эффективному труду, который не только в состоянии покрыть издержки предприятия на, оплату труда, организацию производственного процесса, а также позволяющего получить достаточную прибыль. В то время как полученная прибыль поступает не только в личный располагаемый доход работодателя (предпринимателя), а используется на расширение производства, а также на выплату налогов в местные и федеральные бюджеты.

Таким образом, актуальность и новизна проблемы стимулирования труда наемных работников заключается в том, что стимулирование персонала не является частным делом конкретного предприятия или организации, а играет важную роль в экономическом росте и развитии страны, в процветании национальной экономики. Главный элемент любой организации – это люди. Поведение сотрудника во многом зависит от многих его деловых и личных качеств.

Однако теория и практика управления вытекают из того факта, что можно влиять на поведение сотрудников на рабочем месте. Разработка и реализация мер, влияющих на поведение сотрудников на рынке труда, является одной из важнейших функций управления. В теории и практике управления это называется функцией мотивации.

Мотивация – это процесс мотивации сотрудников к продуктивности для достижения целей организации.

Мотивация сотрудников – одно из центральных мест в управлении персоналом, потому что она определяет их поведение. Ориентация сотрудников

на достижение целей организации - это, по сути, основная задача управления персоналом, и ее достижение может быть достигнуто только за счет мотивации.

В связи с изменением состава работы в современных условиях, масштабной автоматизацией и компьютеризацией производства, в результате повышения уровня образования и социальных ожиданий сотрудников возрастает значимость мотивации в управлении персоналом, а содержание этого вида управленческой деятельности усложняется [1, с.17].

Мотив поведения - это конкретное объяснение, обоснование интереса, а также субъективное понимание цели и возможного способа удовлетворения потребности, внутреннее объяснение желания действовать определенным образом в определенном направлении.

Как многочисленные теории мотивации, так и основанная на них практика управления вытекают из того факта, что человеческие мотивы возникают под влиянием потребностей и результатов их удовлетворения.

Одни потребности не всегда могут заставить людей преодолеть инерцию и сделать что-то для их удовлетворения. Это требует некоторого импульса и называется мотивом.

Этот мотив может быть каким-то внутренним импульсом, который трудно логически интерпретировать. Но это также может быть связано с внешними обстоятельствами, побуждающими человека к действию [2, с.45].

Внешние обстоятельства, влияющие на поведение человека, называются стимулами.

Идея вознаграждения основана на том, что все действия должны иметь для него какие-то последствия, в зависимости от того, как он выполняет порученную работу.

Цель стимулов не в том, чтобы заставить людей работать, а в том, чтобы заставить их делать больше и делать лучше, чем ожидалось.

Итак, желаемое поведение может быть достигнуто двумя способами: выбрать человека с заданным уровнем внутренней мотивации или использовать внешнее поведение через стимулы [3, с. 11].

По содержанию стимулы бывают экономические и неэкономические.

Экономическая суть состоит в том, что люди в результате выполнения требований получают определенные блага, улучшающие их благосостояние.

Эти стимулы могут быть прямыми (денежный доход) или косвенными, что упрощает получение прямых. Но чисто экономический подход непоследователен. Поэтому есть еще неэкономические. Они делятся на организационные и моральные.

Эффективная стимуляция всегда должна быть своевременной и конкретной, чтобы человек знал, что происходит и как с этим бороться. Мотивация как управленческая функция - это процесс воздействия на подчиненных с целью развития мотивации к работе с полной отдачей. В этом смысле термин «мотивация» эквивалентен терминам «мотивация» и «стимул».

Конечно, такое рассмотрение этого процесса довольно условно, поскольку в реальной жизни нет четкого разграничения между стадиями или отдельными процессами мотивации [4, с.8].

Проанализировав ситуацию, в заключении хотелось бы сказать, что исходя из вышеизложенного, мотивация - это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека.

Литература

1. Баженов, С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / С.В. Баженов // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2018. Том 7, №4. С. 84-85
2. Берг, О. Мотивация на «ура» / О.Берг // Кадровый вопрос. — 2019. — №8. С. 64
3. Волкогонова, О.Д., Зуб А.Т. Управленческая психология: Учебник./ О.Д. Волкогонова, А.Т. Зуб — М.: ИД «Форум»; НИЦ «Инфра-М», 2019. — 352 с.
4. Даниленко, П. С. Реформы системы мотивации персонала в ОАО «РЖД» / П.С. Даниленко // М. гос. ун-т. — 2018. № 9 – С. 185-186

УДК 631.162

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Кошарная Ю.Р., Ляшенко А.А.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей национальной экономики республики. В условиях рыночных отношений успешное развитие этой отрасли требует коренного улучшения управления производством на основе использования экономических методов хозяйствования. В системе управления важную роль играет экономическая информация и входящие в ее состав показатели бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет является связующим звеном между хозяйственной деятельностью и людьми, принимающими управленческие решения. Он, во-первых, измеряет хозяйственную деятельность путем регистрации данных о ней для дальнейшего использования; во-вторых, обрабатывает данные и перерабатывает их таким образом, чтобы они стали полезной информацией; в-третьих, передает посредством отчетов информацию тем, кто использует ее для принятия управленческих решений.

Итак, системой бухгалтерского учета является совокупность приемов и методов, с помощью которых обобщаются процессы производства, снабжения и реализации, решаются четко определенные цели и обеспечивается управление предприятием на основе реализации его тактических и стратегических задач. Бухгалтерский учет развивается и изменяется в ответ на меняющиеся нужды общества. Действующие принципы и правила организации учета изменяются в соответствии с потребностями и нуждами предприятий, организаций и других субъектов хозяйствования.

Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве призван давать необходимые сведения о ходе производственных процессов, содействовать обеспечению сохранности собственности, росту рентабельности, повышению эффективности и улучшению качества работы. Все перечисленное можно свести укрупнено к двум функциям, возложенным на учет: информационной и контрольной [4].

Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных предприятиях характеризуется рядом особенностей, отражающих специфику отрасли. Это вызвано естественным фактором: процесс производства связан с землей и живыми организмами, а также социальным фактором – в сельском хозяйстве возможны разные организационно-правовые формы предприятий.

Выделяют следующие основные особенности бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях, связанные с этой проблемы и задачи.

1. Главным средством производства в сельском хозяйстве является земля, поэтому необходим бухгалтерский учет земельных угодий и финансовых вложений в них. При организации и ведении учета земель в сельском хозяйстве земельные угодья отражают в натуральных показателях (гектарах), в денежном

выражении показывают дополнительные (в качестве капитальных) вложения и покупные земли.

2. Специфика бухгалтерского учета в агропромышленном секторе обусловлена неодинаковой природой отраслей сельского хозяйства (растениеводство, животноводство, вспомогательное производство и т.д.) и соответственно происходящими в них изменениями (посев, оприходование урожая, прирост живой массы, приплод и пр.).

3. В сельском хозяйстве из-за действия климатических факторов производство сезонное (в первую очередь это касается растениеводства). Бухгалтерский учет призван отражать сезонность работ и затрат, которая, в свою очередь, оказывает влияние на бухгалтерский учет (например, в период уборки и основных сельскохозяйственных работ объем учетных работ возрастает, а в период сезонного уменьшения объема работ сокращается).

4. Зачастую от одной культуры или одного вида скота получают несколько видов продукции. Это приводит к необходимости разграничения затрат в бухгалтерском учете.

5. Производство сельскохозяйственной продукции – длительный процесс, иногда оно занимает более одного календарного года. По некоторым сельскохозяйственным культурам и животным затраты осуществляются в текущем отчетном году, а продукцию получают только в следующем отчетном году (озимые зерновые культуры, откорм молодняка крупного рогатого скота и др.). По этой причине в учете затраты разграничивают по производственным циклам, не совпадающим с календарным годом: затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты текущего года под урожай будущих лет и затраты текущего года под урожай этого же года. Ввиду влияния естественно-климатических факторов, особенно в растениеводстве, сохраняется воздействие сезонности, когда основные работы выполняют в период сена и уборки урожая.

6. Часть продукции собственного производства поступает на внутривладельческое потребление (внутренний оборот): продукция растениеводства – на семена, корм скоту, в переработку; продукция животноводства – на удобрения в растениеводстве, корм скоту. В связи с этим необходимо четкое отражение движения продукции на всех этапах внутривладельческого оборота.

7. В аграрном производстве используется разнообразная сельскохозяйственная техника, что требует достоверного бухгалтерского учета всех мобильных машин и механизмов.

Кроме этих факторов, на организацию бухгалтерского учета в сельском хозяйстве оказывают влияние организационно-правовые формы предприятий. Сельскохозяйственные предприятия могут быть акционерными обществами, товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, кооперативами, унитарными предприятиями (муниципальными и государственными), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и их ассоциациями.

Таким образом, система бухгалтерского учета сельскохозяйственных предприятий находится в зависимости от организации аграрного производства,

организационно-правовой формы и специализации хозяйства, но при этом ей присущи общие черты, характерные для учета в любой отрасли народного хозяйства: учет строится по единому унифицированному Плану счетов, применяются типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ.

Рассмотрим конкретные сферы и направления каждого из перечисленных видов бухгалтерского учета, а также основные различия между ними.

В финансовом учете формируется информация о деятельности организации: доходах и расходах (в поэлементном разрезе в целом по организации), состоянии денежных средств и расчетов с показателями, поставщиками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды, о финансовом состоянии, собственного капитала владельцев организации, состоянии расчетов с банками по кредитам, с работниками по оплате труда и т.д. Данные финансового учета используются для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая представляется внешним пользователям (учредителям, налоговым органам, банковским, финансовым и другим).

Информация финансового учета служит основой для анализа финансовых результатов деятельности организации и оценки ее финансовой устойчивости и платежеспособности.

Порядок ведения финансового (бухгалтерского) учета строго регламентируется соответствующими государственными органами управления положениями, правилами, стандартами. Данные финансового учета не представляют собой коммерческой тайны, поскольку в финансовом учете находят отражение общие показатели деятельности организации.

В управленческом учете формируется информация, необходимая для принятия управленческих решений. Основными задачами управленческого учета являются: учет затрат и калькулирование себестоимости продукции; внутрифирменное бухгалтерское планирование и использованием данных учета; составление отчетности для внутренних пользователей о результатах деятельности структурных подразделений организации; анализ основных результатов в сопоставлении с планами (стандартами).

Управленческий учет менее регламентирован, многие методики по организации учета могут выбирать самостоятельно. [2]

Эти два вида учета составляют единую учетно-аналитическую систему, которая является основным элементом процесса управления предприятием.

Основным документом организации, определяющим порядок ведения бухгалтерского учета при отражении хозяйственных операций, является учетная политика. Главное назначение учетной политики – документально закрепить применяемые организацией способы ведения бухгалтерского учета. Под учетной политикой подразумевается выбранная совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения и отражения в учете хозяйственных операций.

Каждая организация самостоятельно формирует учетную политику исходя из своей структуры, отрасли и других особенностей деятельности. При разработке учетной политики предприятие имеет право определить политику в

области методов списания сырья, материалов и хозяйственного инвентаря в производство, методов оценки незавершенного производства, возможности применения ускоренной амортизации, вариантов формирования ремонтных и страховых фондов и т.д. [5]

Основными задачами учетной политики сельскохозяйственного предприятия являются формирование набора четких инструкций, положений и методов, которые позволят упорядочить, унифицировать (насколько это возможно), регламентировать основные участки учета, создать единую схему документооборота, систему оценки активов предприятия, сформировать отчетность, верно отражающую имущественное положение хозяйства. Эти задачи решаются путем применения множества способов ведения бухгалтерского учета, к которым относятся: способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, системы регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Учетная политика организации формируется главным бухгалтером (бухгалтером) организации и утверждается руководителем организации. Основным требованием, предъявляемым к принятой на сельскохозяйственном предприятии учетной политике, является то, что она не должна противоречить действующим законодательным и нормативным актам.

В учетной политике утверждаются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных документов, применяемые для отражения фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- методы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета [1].

При формировании учетной политики на сельскохозяйственных предприятиях необходимо придерживаться следующих требований и правил:

1) предприятие должно выбирать один способ из нескольких, допускаемых законодательными и нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в этих документах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики организация самостоятельно разрабатывает необходимый способ исходя из положений по бухгалтерскому учету;

2) выбранные способы должны устанавливаться во всех структурных подразделениях предприятия независимо от места их расположения и

функционирования. Это означает, что представительства, отделения, филиалы должны придерживаться учетной политики, установленной головным предприятием;

3) при ведении бухгалтерского учета предприятие должно обеспечивать соблюдение в течение отчетного периода принятой учетной политики (методов ведения учета) в отношении отражения отдельных хозяйственных операций и оценки имущества, определяемых по правилам, установленным законодательством в зависимости от условий хозяйствования. Значит, принятые предприятием правила должны устанавливаться на длительный (не менее года) срок и не могут меняться в течение отчетного года;

4) эти правила должны быть закреплены соответствующим внутренним документом (приказом руководителя предприятия, утверждающим Положение об учетной политике);

5) в том случае, когда предприятие не может сформировать достоверную информацию об объектах исходя из установленных правил бухгалтерского учета, это (с соответствующим обоснованием) должно быть отражено в пояснительной записке [3].

Конкретный вариант учета нужно выбирать, руководствуясь выгодой для деятельности организации, принимая во внимание объем учетной работы (требование рациональности – рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации).

Вновь созданная организация должна сформировать учетную политику и утвердить ее соответствующим приказом не позднее 90 дней со дня приобретения организацией прав юридического лица. Принятая организацией учетная политика применяется последовательно из года в год.

Для сельскохозяйственных предприятий раздел о формировании перечня первичных документов весьма актуален. Это связано с тем, что, как правило, в хозяйствах, занимающихся производством сельхозпродукции, применяется множество форм первичной документации. Это зависит от вида производимой продукции, способов учета, дифференциации и разобщенности производства и т.д.

Литература

1. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр: Инфра-М, 2016. – 576 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет. Учебное пособие. / Н.П. Кондраков – «ИПБ-БИНФА», 2015. – 530 с.
3. Костева, Н.Н. Учет и отчетность в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Н. Костева, И. В. Калюгина. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2014. – 88 с.
4. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Миславская, С. Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 362 с.
5. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2018. – 496 с.

УДК 349.3

АНАЛИЗ УЧЕТА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

Кравцова О.В., Мишунина Е.Б.

Научный руководитель – доц. Гончаренко М.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

История проблем пенсионного обеспечения граждан начинается со второй половины 90-х годов 20 века. На сегодняшний день большинство развитых и развивающихся стран имеют недостаток средств, необходимые для пенсионного обеспечения своих граждан, а это достаточно сильно влияет на финансовую стабильность этих стран.

В таких странах пенсионное обеспечение делят на три основные части: профессиональное пенсионное обеспечение, обязательное пенсионное обеспечение и частное пенсионное обеспечение. К примеру, в Германии присутствуют все части пенсионного обеспечения.

Расходы на обязательное государственное пенсионное обеспечение, организовывается по распределительному методу, то есть финансируются за счет поступающих взносов, уплачиваемых работодателями за своих сотрудников или самозанятым населением.

В США расходы на обязательное государственное пенсионное обеспечение, организовывается по накопительному методу, то есть финансируются за счет поступающих страховых взносов, уплачиваемых работодателями за своих сотрудников или самозанятым населением.

Поступающие страховые взносы в бюджет пенсионного фонда, необходимо разделять по каждому отдельному застрахованному лицу для обеспечения сохранения пенсионных прав застрахованных граждан и ведения правильного учета движения их пенсионных накоплений на их индивидуальных лицевых счетах. При этом, важным является обеспечение тождественности данных бюджетного и индивидуального учета. Только совместное отражение движения средств пенсионных накоплений на счетах бюджетного учета может гарантировать правильность и точность пенсионных выплат.

Огромные изменения в мировой экономике, а также важность роли международной интеграции потребовали, помимо унификации бухгалтерского учета социального страхования, еще и единообразия и прозрачности при составлении финансовой отчетности. Для удобства пользования информацией, содержащейся в отчетных формах, по мнению зарубежных ученых необходимо строить процесс учета, аудита и отчетности на общих базовых принципах, которые будут понятны всем пользователям этой информации [3].

У некоторых стран есть свои собственные стандарты учета и отчетности средств государственного сектора экономики. Например, в США одной из составных частей Стандартов бухгалтерского учета, аудита и финансовой отчетности называются общепринятые принципы бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles), которые определяют минимальные стандарты бухгалтерского учета и отчетности. Но стоит отметить что,

выполнение данных принципов еще не означает возможности проведения правильного сравнения финансовых документов различных муниципалитетов.

В США учет муниципальными органами власти бюджетных средств и имущества осуществляется отдельно по счетам фондов и бухгалтерским группам. Все фонды классифицируются по источникам доходов и использованию средств. В США фонды подразделяются на три категории: правительственные, собственности и попечительские [4].

В настоящее время в США возникла необходимость стандартизировать методы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Однако есть проблема реализации, поскольку законодательство, которому подчиняется тот или иной муниципалитет, противоречит положениям Стандартов правительственного бухгалтерского учета, аудита и финансовой отчетности и общепринятым принципам бухгалтерского учета. В других случаях препятствием служит недостаток ресурсов в распоряжении муниципального органа власти для внедрения стандартизации процедур или отсутствие нормального мониторинга бухгалтерских и информационных систем.

Пенсионные системы в странах Европы. Системы пенсионного обеспечения, как и пенсионный возраст, в европейских странах отличаются друг от друга. В каждой стране ЕС действуют свои собственные правила выхода на пенсию, различия и пенсионный возраст, размер пенсии также определяется по разным принципам и финансируется из разных источников.

Многое зависит от ситуации в стране, и, конечно же, от средней продолжительности жизни населения. Именно повышение средней продолжительности жизни граждан позволяет правительствам стран постепенно повышать возраст для выхода на пенсию.

Таким образом, можно предположить, что для дальнейшего развития мировой экономики требуется не только наличие единого рынка, но и единых стандартов финансовой отчетности хозяйствующих субъектов, являющихся участниками этого рынка. Поэтому как бы ни старались отдельные страны сохранить свои национальные особенности систем, финансового учета, все равно они будут вынуждены подчиниться общепризнанным международным нормам и правилам.

С учетом международной практики и направлений реформирования системы бюджетного учета и бюджетирования, для применения системы учета накопительного пенсионного обеспечения в негосударственном Пенсионном фонде с использованием международных стандартов финансового учета и отчетности предлагается:

Учитывать пенсионные накопления по методу начисления (отнесение операций на соответствующий отчетный период);

Отражать на счетах учета не только процесс, но и результат процесса пенсионного инвестирования по его объектам и субъектам;

Ввести дополнительный объект бюджетного учета — пенсионные накопления;

Ввести дополнительные субъекты учета процесса пенсионного инвестирования, например, подразделения и отдела негосударственного

пенсионного фонда России для участия в обмене учетной информацией о пенсионных активах и обязательствах;

Ввести методы оценки финансовой отчетности результатов пенсионного инвестирования, аналогичные методам оценки финансовой отчетности хозяйствующих субъектов;

Активизировать работу по сближению индивидуального (персонифицированного) учета с бюджетным учетом средств пенсионных накоплений;

Исходя из этого, возможно предложенная система учета пенсионного обеспечения в подразделениях негосударственного пенсионного фонда с применением международных стандартов финансового учета и отчетности обеспечит возможность сопоставления на регулярной основе учетных данных об итогах государственного пенсионного инвестирования с данными учета в секторе государственного управления пенсионными накоплениями других государств.

Практически во всех странах мира пенсионная система состоит из двух частей: государственной и накопительной. Как показывает практика, большая часть будущей пенсии в итоге состоит из выплат именно индивидуальной пенсии, а государственные выплаты выглядят чаще всего, как гарантированный государством минимум, то есть пособие на всякий случай.

При этом, все страны в которых в основе лежит принцип солидарной пенсионной системы, испытывают одну и ту же проблему — со временем пенсионеров становится больше, чем работающих людей и пенсии платить становится не из чего, либо на государство ложатся огромные затраты.

Накопительная пенсионная система и особенно добровольные индивидуальные взносы со временем везде станут основой формирования пенсии. Несмотря на то, что сегодня ни одна из существующих пенсионных систем не может считаться идеальной, опыт зарубежных стран ценен. Он позволит повысить эффективность системы профессионального пенсионного страхования и в нашей Республике.

Особое внимание, на наш взгляд, заслуживают следующие меры: развитие негосударственного дополнительного профессионально пенсионного страхования; разработка механизма, который позволит инвестировать пенсионные накопления, а также предоставление дополнительных компенсационных выплат на профессиональное пенсионное страхование работникам, которые заняты в особых условиях труда и достигли общеустановленного пенсионного возраста. Реализация указанных предложений позволит повысить эффективность профессионального пенсионного страхования.

Литература

1. Жмурко И. В. Сущность пенсионной системы и ее место в системе социальной защиты населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform2014-12_0-pages-303_306.pdf.

2. Лисогор М. Социальная защита и аспекты пенсионного обеспечения населения как проявление социальной политики государства / В. М.Лисогор, О. А. Войтенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_3_3/184-186.pdf.

3. Graeme, W. Chambers Collection: An "Archivist's" Revelations of 20th Century Accounting Thought and Practice // Accounting Historians Journal. - 2006. - June. P. 145-166.

4. Калинина И.Н. Адаптация российских принципов учета расходов в бюджетных учреждениях здравоохранения к МСФО. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. - 2007. - № 13. - С. 23-27

УДК 657.37

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТНО-ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кравченко Е.Н.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Лангазова В.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В условиях нестабильной среды, в которой функционируют предприятия, сложность управления экономикой предприятий требует создания рациональной системы информационного обеспечения производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В связи с развитием экономики менялись и подходы к формированию учетно-отчетной информации для пользователей, требования к составу учетно-отчетной информации и формату ее представления.

Информационной базой для составления учетных регистров, формирующих управленческую, налоговую, статистическую, финансовую отчетность являются первичные бухгалтерские документы, фиксирующие факты хозяйственной жизни предприятия. Данные этих регистров группируются по разным признакам, связанным с задачами каждого вида отчетности.

Определяя проблемы получения учетно-отчетной информации Я. Соколов поднимал в своих работах логическую противоречивость в учетно-отчетной информации, содержащейся в отчетности, которая затрудняет ее интерпретацию [3].

Ученый-экономист М. Бондарь, считает, что бухгалтерская отчетность - это модель, отличающаяся от реальной хозяйственной жизни предприятия. Финансовая отчетность не предоставляет всей необходимой учетно-отчетной информации для принятия адекватных экономических решений. Это связано с тем, что основной задачей финансовой отчетности является отражение результатов прошедших событий. Так, М. Бондарь отмечает, что бухгалтерский баланс и другие основные формы финансовой отчетности являются недостаточно информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия, они в основном отражают финансовые результаты прошлых событий и содержат неполную информацию, полезную для принятия инвестиционных решений и решений по предоставлению кредитов, а также не позволяют определить будущие денежные потоки субъекта, эффективность использования ресурсов, привлечения заемных средств, целесообразность увеличения собственного капитала, его рентабельность [1].

Такого же мнения придерживается С. Голов, который отмечает, что МСФО - это стандарты финансовой отчетности, поэтому определяют только требования к исходной информации для определенных пользователей, прежде всего инвесторов, а не ко всей информационной системе бухгалтерского учета [2]. Также С. Голов указывает, что источником теоретических и методологических ограничений являются неформальные институты (стереотипы, обычаи и т.д.).

Существуют также регуляторные ограничения, которые затрудняют применение альтернативных подходов к формированию необходимой

информации. Такими ограничениями является унифицированный план счетов и формы финансовой отчетности, которые не позволяют осуществлять текущий учет на основе меж функциональной связи со стратегией предприятия. Унифицированный план счетов и положения (стандарты) бухгалтерского учета предназначены прежде всего для составления финансовой отчетности. Это исключает возможность обеспечения в пределах одной системы учета потребностей пользователей, интересы которых не удовлетворяет финансовая отчетность. Не получая необходимую информацию в системе бухгалтерского учета и отчетности, менеджеры вынуждены обращаться к другим информационным источникам.

Таким образом, можно сказать, что если оценивать только показатели финансовой отчетности, то приведенная в ней информация недостаточна для принятия экономических решений.

Основные принципы бухгалтерского учета, на сегодня, определяют, как отечественную, так и международную учетную практику. На их основе формируется целый ряд целенаправленных правил отражения фактов хозяйственной жизни предприятия. Таким образом, принципы бухгалтерского учета определяют состав учетно-отчетной информации предприятия о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и возможность пользователей для ее анализа. С другой стороны, задекларированные принципы бухгалтерского учета для практики имеют исключительно декларативный характер, что также имеет не меньшее влияние на содержание отчетности предприятия, так как в этом случае ожидания пользователей могут существенно отличаться от отраженного в отчетности реального состояния дел предприятия.

В международных стандартах финансовой отчетности установлены две основные концепции - непрерывности и начисления, а также одиннадцать качественных характеристик финансовых отчетов - уместность, достоверность, сопоставимость, понятность, нейтральность, осмотрительность, полнота, правдивое представление, преобладание сущности над формой, своевременность, совокупность.

Современная отечественная система бухгалтерского учета и финансовой отчетности основывается на принципах осмотрительности, полного освещения, автономности, последовательности, непрерывности, начисления и соответствия доходов и расходов, превалирования сущности над формой, исторической (фактической) себестоимости, единого денежного измерителя, периодичности.

С. Голов предлагая систему глобального бухгалтерского учета выделяет следующие принципы: релевантной экономической совокупности, начисления и / или кассовый принцип, превалирование сущности над формой или формы над сущностью, релевантного оценивания, чувствительность к риску, принцип сбалансированных денежных и неденежных измерителей, своевременности, последовательности, репрезентативности.

Принципы бухгалтерского учета выступают объектом регламентации - через принципы определяется порядок организации и ведения учета. Методология бухгалтерского учета является упорядоченной системой принципов. Несмотря на первооснову принципов, они должны определяться на

предметно-концептуальном уровне методологии бухгалтерского учета, а приемы, подлежащие регламентации, составляют ее нормативный уровень.

В рамках решения проблемы принципов бухгалтерского учета Н. Шигун предлагает отделять уровни ведения учета и составления отчетности и выделять в соответствии с ними принципы организации бухгалтерского учета, принципы ведения бухгалтерского учета, принципы составления и представления финансовой отчетности [4].

В группу принципов организации бухгалтерского учета относят принципы целостности, автономности, непрерывности, регистрации, рациональности и контроля.

Группа принципов ведения бухгалтерского учета включает принципы, отражающие условия применения процедур в ходе сбора, регистрации, группировки, систематизации, классификации и сведения данных о фактах хозяйственной жизни. Эта группа может включать принцип двойственности, начисления и соответствия доходов и расходов, реализации, осмотрительности, преваляирования сущности над формой, исторической (фактической) себестоимости, единого денежного измерителя, квалификации, периодичности, последовательности, полного освещения, непротиворечивости.

Принципы составления и представления финансовой отчетности связаны с условиями подготовки и обнародования отчетности субъектами хозяйствования. Такой характер имеют принципы достоверности, сопоставимости, уместности, точности, понятности, интерпретации, коммуникации, значимости, согласованности.

Предприятия - составители отчетности вынуждены постоянно бороться с неопределенностями, которые неизбежно окружают его финансово-хозяйственную деятельность, такие как получение сомнительных долгов, вероятный срок службы машин и оборудования, количество возможных гарантийных ремонтов. Такая неопределенность признается посредством раскрытия их характера и соблюдения принципа осмотрительности при составлении отчетности предприятия.

Учетная-отчетная информация предприятия должна быть полной с учетом существенности и затрат на ее получение. Неполное освещение может сделать учетно-отчетную информацию ложной или дезориентирующей, а отсюда с ненадежной и несовершенной с точки зрения ее уместности. Учетно-отчетная информация может быть уместной, т.е. может повлиять на принятие пользователями соответствующих решений, однако она может быть настолько ненадежной, что принятие ее во внимание может дезориентировать ее пользователя. Учетно-отчетная информация формируется в системе хозяйственного учета предприятия для управления с учетом специфических требований пользователей.

Таким образом, проанализировав развитие формирования учетно-отчетной информации под влиянием развития экономических отношений, можем сделать вывод, что учетно-отчетная информация формируется и зависит от рыночной среды и потребностей пользователей. Среди практиков и теоретиков бухгалтерского учета отсутствует единое мнение относительно соответствия

принципов бухгалтерского учета требованиям новой информационной формации.

Поэтому логично расширить существующий перечень принципов, изложенных в отечественных П(С)БУ, которые не будут противоречить им, и в то же время такие принципы расширят информационную базу для принятия управленческих решений.

Литература

1. Бондарь М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: Монографія / М. І. Бондарь. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.

2. Голов С. Теорія багатocільового бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С.3 – 13.

3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я. В. Соколов. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2010. – 224 с.

4. Шигун М.М. Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія: монографія / М. М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 632 с.

УДК 336.201

ОСОБЕННОСТИ РЕЖИМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Кузнецова Т.В.

Научный руководитель – доц. Корниенко Ю.Ю.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Для аграрного сектора особенно ощутимым средством государственного регулирования является налогообложение.

Система налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей должна выполнять не только фискальную, но и регулирующие функции, выступать средством государственной поддержки и стимулирования производства, обеспечивать конкурентоспособность национального сельского хозяйства и внедрение инноваций в производство.

Согласно Закону ЛНР от 28.12.2015г. № 78-П «О налоговой системе», режим налогообложения предприятий сельского хозяйства может осуществляться тремя способами:

- общая система налогообложения;
- специальный налоговый режим – сельскохозяйственный налог;
- упрощенная система налогообложения [1].

Субъект предпринимательской деятельности может самостоятельно выбирать систему налогообложения, по которой будет работать.

При условии выполнения установленных Законом ЛНР «О налоговой системе» требований сельскохозяйственные товаропроизводители имеют право использовать специальный налоговый режим и быть плательщиками сельскохозяйственного налога.

Плательщиками сельскохозяйственного налога могут быть сельскохозяйственные товаропроизводители, у которых доля сельскохозяйственного товаропроизводства за предыдущий налоговый (отчетный) год равна или превышает 70 %.

Объектом налогообложения сельскохозяйственным налогом является площадь сельскохозяйственных угодий (пашни, сенокосов, пастбищ и многолетних насаждений) и / или земель водного фонда (внутренних водоемов, озер, прудов, водохранилищ), находящихся в собственности сельскохозяйственного товаропроизводителя или предоставленных ему в пользование, в том числе на условиях аренды.

Налогообложение для сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также ставки и порядок исчисления сельскохозяйственного налога установлены Законом ЛНР «О налоговой системе».

Объектом налогообложения при применении сельскохозяйственного налога являются валовые доходы, полученные налогоплательщиками сельскохозяйственного налога.

Ставки и порядок исчисления сельскохозяйственного налога:

1. Выращивание продукции растениеводства и садоводства - 1,5 %
2. Переработка продукции растениеводства и садоводства - 3%

3. Животноводство, птицеводство, рыбоводство -1%

4. Переработка продукции животноводства, птицеводства, рыбоводства (кроме первичной переработки) – 2%.

Первичной переработкой признается предпродажная подготовка продукции животноводства, птицеводства.

Расчет ставок производится в процентах от валового дохода.

В случае получения доходов от нескольких видов сельскохозяйственной деятельности, налог рассчитывается отдельно за каждый вид деятельности, согласно установленных ставок.

Расчет сельскохозяйственного налога подается по специальной форме, утвержденной приказом «Об утверждении форм налоговой отчетности по сельскохозяйственному налогу» Государственного комитета налогов и сборов ЛНР от 18.08.2016 г. № 283.

Плательщики налога ежемесячно уплачивают авансовый взнос по сельскохозяйственному налогу не позднее 20 числа каждого календарного месяца, который рассчитывается на основании данных бухгалтерского учета в размере ставки налога, без представления налогового расчета, который предоставляется один раз в квартал.

Налогоплательщики сельскохозяйственного налога получают существенное уменьшение количества налогов и обязательных платежей. Освобождаются от обязанности по уплате в бюджет:

- земельного налога,
- сбора за транзит, продажу и вывоз отдельных видов товаров,
- сбора за специальное использование воды,
- налога с оборота
- налог на прибыль.

Уплата сельскохозяйственного налога не освобождает налогоплательщиков от уплаты других налогов и сборов, предусмотренных законодательно, кроме, случаев, указанных ранее.

Основные задачи сельскохозяйственного налога заключаются в следующем:

- уменьшение минимума количества налогов, взимаемых;
- снижение налоговой нагрузки на сельхозпроизводителей;
- максимально упростить методику начисления сельскохозяйственного налога.

Согласно Закону ЛНР «О налоговой системе», сельскохозяйственные товаропроизводители физические лица-предприниматели, имеют право не регистрироваться как плательщик сельскохозяйственного налога, выбрав при этом общую или упрощенную систему налогообложения (ст.30, п. 184.2).

Сельскохозяйственные товаропроизводители, которые выбирают общую систему налогообложения, обязаны платить следующие налоги: налог на прибыль, налог с оборота, земельный налог, плата за специальное использование воды, экологический налог.

Налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей налогом на прибыль осуществляется на общих основаниях по ставке 20%. Расчет налога

с оборота осуществляется по ставке 2 %. Земельный налог определяется в зависимости от нормативной денежной оценки земель с учетом коэффициента индексации.

Основой для определения размера земельного налога является нормативная денежная оценка земли, которая подлежит ежегодной индексации. Центральный орган исполнительной власти, реализующий государственную политику в сфере земельных отношений по индексу потребительских цен за предыдущий год, ежегодно рассчитывает величину коэффициента индексации нормативной денежной оценки земель, на который индексируется нормативная денежная оценка сельскохозяйственных угодий.

Ставки налога на земельные участки сельскохозяйственного назначения устанавливаются в процентах от их нормативной денежной оценки за один гектар сельскохозяйственных угодий ЛНР:

для пашни, сенокосов и пастбищ – 3 %;

для многолетних насаждений – 0,1 %;

ставка налога за земельные участки, предоставленные садоводческим обществам – 5%.

Размер платы за землю не зависит от результатов хозяйственной деятельности собственников земли и землепользователей.

Налоговый период для уплаты платы за землю – календарный месяц.

Плательщиком упрощенного налога являются физические лица-предприниматели, осуществляющие деятельность исключительно в рамках сельского хозяйства, зарегистрированного в соответствии с Законом ЛНР «О развитии сельского хозяйства» от 08.07.2016 №106-П, и при условии выполнения совокупности требований, установленных Законом ЛНР «О налоговой системе» [2].

Уплата упрощенного налога освобождает плательщика от уплаты:

– налога на прибыль;

– налога с оборота.

Уплата упрощенного налога не освобождает от уплаты экологического налога и сбора за специальное использования воды.

Отчетным периодом является календарный месяц.

При каждой системе налогообложения акцент делается на различные базы: при уплате сельскохозяйственного налога - на площадь сельхозугодий и земель водного фонда, при уплате упрощенного налога - на сумму выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг), при общей системе - на прибыль.

Литература

1. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от 28.12.2015 г. № 79-П [Электронный ресурс]: Официальный сайт Государственного Комитета налогов и сборов Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://gknslnr.su/>

2. Закон Луганской Народной Республики «О развитии сельского хозяйства» от 08.07.2016 № 106-П [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим допуса: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/3152/>

УДК 631.162:621

ПОНЯТИЕ И СОСТАВ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Лазарева Ю.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Для осуществления производственной деятельности организация должна располагать необходимыми размерами производственных запасов. Результатом их использования в производственной деятельности является готовая продукция. Другими словами, оборотные средства из вида производственных запасов переходят в вид готовой продукции, т.е. являются уже продуктами труда. В процессе производственно-хозяйственной деятельности наряду со средствами труда участвуют предметы труда, которые обслуживают один производственный цикл, и их стоимость полностью включается в себестоимость готовой продукции (работ, услуг). Данная особенность оказывает определяющее влияние на организацию учета предметов труда, называемых в практике материально-производственными запасами.

К группам оборотных активов относятся:

- материалы - это часть материально-производственных запасов, целиком потребляемая в производственном процессе и полностью переносящая свою стоимость на стоимость готовой продукции, работ, услуг;

готовая продукция - это часть материально-производственных запасов организации, предназначенная для продажи, являющаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой, технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора;

товары - это часть материально-производственных запасов, приобретаемая у других физических или юридических лиц, предназначенная для продажи.

Материально-производственные запасы - это часть имущества, используемая в качестве сырья и материалов, при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг. К материально-производственным запасам относят только те активы, которые служат менее одного года. Перечень материально-производственных запасов весьма многообразен. Есть материальные запасы, которые способствуют более четкой постановке производственного процесса, но не входят в состав продукции, выполненных работ или оказанных услуг (инвентарь и хозяйственные принадлежности). Другие материальные ценности, напротив, непосредственно включаются в состав изделия, не подвергаясь никакой обработке (запасные части). Наконец, различают такие материальные ценности, которые используются для управленческих нужд организации (бумага, калькуляторы и другие устройства со сроком пользования до 12 месяцев после отчетной даты). В бухгалтерской отчетности в состав материально-производственных запасов подлежат также включению для целей бухгалтерского учета активы, предназначенные для продажи, включая готовую продукцию и товары.

Согласно П(С)БУ 9 «Запасы», а в Российской Федерации это ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов» под материально-производственными запасами понимаются активы:

- используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);
- предназначенные для продажи, включая готовую продукцию и товары;
- используемые для управленческих нужд организации.

Следует подчеркнуть, что большинство авторов исследует экономическое содержание и особенности классификации запасов посредством дублирования основных положений П(С)БУ 9 «Запасы», (ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов»).

Герасимович А.М. исследуя основные положения ПБУ 5/01«Учет материально-производственных запасов», вместе с тем отмечает, что производственные запасы (материалы) представляют собой совокупность предметов труда, используемых в производственном процессе. При этом автор отмечает, что такие запасы используются в производстве однократно и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию и оказываемые услуги [3, с.168].

Миславская Н.А. указывает на то, что в процессе осуществления всей хозяйственной деятельности производственные предприятия для производства готовой продукции приобретают материальные запасы в виде сырья, материалов, комплектующих изделий и др. При этом, по мнению автора, конечным результатом деятельности являются материальные запасы, выступающие в форме готовой продукции [4, с. 132].

Материалы – один из важнейших элементов производственного цикла любой организации. Они представляют собой предметы труда, которые используются для изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг. По мнению авторов, особенность материалов заключается в том, что участвуя в процессе производства они потребляются полностью в каждом цикле и переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию (работы, услуги) [1, с.83].

Миславская Н.А. отмечает, что материально-производственные запасы представляют собой важнейшую часть оборотных активов, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации. По мнению автора, эти активы, являясь предметами труда, вместе со средствами труда и рабочей силой организации обеспечивают производственный процесс, в котором используются однократно [4, с.342].

Соколов Я.В. указывает на то, что материально-производственные запасы это активы, используемые в качестве сырья, материалов и т.д. при производстве продукции, предназначенной для продажи, а также активы, предназначенные для продажи и используемые для управленческих нужд организации [5, с.131].

Материально-производственные запасы представляют собой различные вещественные элементы, используемые в качестве исходных предметов труда, потребляемых при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг), либо для управленческих нужд. Материально-производственные запасы

используются однократно в течение одного производственного цикла и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию (выполненные работы, оказанные услуги).

Материально-производственные запасы в зависимости от назначения и способа использования в процессе производства продукции подразделяются на следующие основные группы:

- сырье и основные материалы;
- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия;
- вспомогательные материалы;
- возвратные отходы;
- инвентарь и хозяйственные принадлежности [3].

В основу аналитического учета положена классификация по различным техническим свойствам производственных запасов (группы). Внутри групп производственные запасы подразделяются по видам, сортам, маркам, типам, размерам и т.д. Планом счетов предусмотрена развернутая классификация материалов, которые учитываются на активном счете 20 и различным субсчетам, открываемых к данному счету. В этом заключается основная особенность классификация материально-производственных запасов в бухгалтерском учете.

Фактической себестоимостью материально-производственных запасов, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством).

Фактическими затратами на приобретение материально-производственных запасов могут быть:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу);
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением материально — производственных запасов;
- таможенные пошлины и иные платежи;
- невозмещаемые налоги, уплачиваемые в связи с приобретением единицы материально-производственных запасов;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены материально-производственные запасы;
- затраты по заготовке и доставке материально-производственных запасов до места их использования, включая расходы по страхованию;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением материально-производственных запасов.

Основными задачами учета материально-производственных запасов являются:

- формирование фактической себестоимости запасов;
- правильное и своевременное документальное оформление операций и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску запасов;

- контроль над сохранностью запасов в местах их хранения и на всех этапах их движения;

- контроль за соблюдением установленных организацией норм запасов, обеспечивающих бесперебойный выпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг;

- выявление ненужных и излишних запасов с целью возможной продажи или выявления иных возможностей вовлечения их в оборот;

- проведение анализа эффективности использования запасов [4].

К бухгалтерскому учету материально-производственных запасов предъявляются следующие основные требования:

- сплошное, непрерывное и полное отражение движения и наличия запасов;

- учет количества и оценка запасов;

- оперативность (своевременность) учета запасов;

- достоверность;

- соответствие синтетического учета данным аналитического учета на начало каждого месяца (по оборотам и остаткам);

- соответствие данных складского учета и оперативного учета движения запасов в подразделениях организации данным бухгалтерского учета.

Большое значение в организации учета материалов и готовой продукции играет их оценка. С развитием рыночных отношений эта оценка усложняется, так как рыночные цены подвержены значительным колебаниям, что вызывает изменения в стоимости материалов. Изменение стоимости материалов оказывает существенное влияние на себестоимость сельскохозяйственной продукции и, в конечном счете, на финансовый результат.

В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности как минимум следующая информация: - о способах оценки материально-производственных запасов по их группам (видам); - о последствиях изменений способов оценки материально-производственных запасов; - о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог; - о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей. Материалы и готовую продукцию, поступившую в течение года от собственного производства, оценивают по плановой себестоимости. В конце года, после составления отчетных калькуляций, плановую себестоимость доводят до уровня фактической. Продукция и материалы, по которой плановая себестоимость не исчисляется, оценивают по ценам возможной реализации [2].

Материальные ценности, производимые в прошлом году и перешедшие на следующий, учитывают по фактической себестоимости.

Все поступающие в организацию покупные материальные ресурсы должны учитываться по фактической себестоимости приобретения. Фактическая себестоимость приобретения (заготовления) материалов складывается из стоимости по ценам приобретения (заготовления) и расходов по заготовке и доставке этих ценностей в организацию. Состав расходов по заготовке и доставке материалов в организацию определен Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг).

В стоимость материальных ценностей включаются также затраты организации на приобретение тары у поставщиков за вычетом стоимости этой тары по цене ее возможного использования в тех случаях, когда цены на нее установлены особо - сверх цены материальных ценностей. Если стоимость тары, поступившей от поставщика вместе с материальными ценностями, включена в их цену, то из общей суммы затрат по их приобретению исключается стоимость тары по цене ее возможного использования или реализации (с учетом затрат на ее ремонт в части материалов).

В учетных регистрах организации способы оценки и отражения материальных ресурсов могут быть следующими: по фактической себестоимости – когда все расходы по приобретению учитывают непосредственно на счетах по учету материалов; по учетной цене – когда все расходы на заготовление и приобретение материалов учитывают на отдельном счете и отдельно отклонения фактической себестоимости приобретения от учетной цены; по покупным ценам – с оценкой прихода и остатка материалов по средневзвешенным ценам и отдельным учетом транспортно-заготовительных расходов.

Таким образом, материально-производственные запасы представляют собой, один из важнейших элементов производственного цикла коммерческого предприятия. Материально-производственные запасы выступают как предметы труда и используются организацией для производства продукции, выполнения работ или оказания услуг. Материалы участвуют в процессе производства, при этом, целиком потребляются в каждом производственном цикле, и полностью переносят свою стоимость на произведенную предприятием продукцию.

Литература

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 3-е издание, переработанное и дополненное / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2001. – 272с.
2. Бухгалтерский учет: учеб.пос. по прогр. подготовки и аттестации проф. бухгалтеров (базовый курс) / В.В. Патров, И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина. Под общ. ред. В.В. Патрова. – М.: ИД БИНФА, 2008. – 284 с.
3. Герасимович, А.М. Международный учет и аудит (часть Международный учет) / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеенко, И.М. Парасий-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2014. – 599с.
4. Миславская, Н.А. Бухгалтерский учет / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 362 с.
5. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 496 с.

УДК 631.162:621

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАКТОВОК ПОНЯТИЯ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»

Лопатина А.Я.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Для осуществления производственной деятельности сельскохозяйственным предприятиям нужны основные средства или, иначе говоря, средства труда. От предметов труда они отличаются тем, которые принимают участие в производстве в течение нескольких лет, храня при этом свою натуральную форму и физические свойства. Средства труда изнашиваются постепенно, а, следовательно, переносят свою стоимость на производство продукции частями [2].

При определении основных средств необходимо выходить из того, что они являются частью активов, то есть ресурсов, контролируемых предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к поступлению экономических выгод в будущем.

К основным средствам принадлежат: земельные участки, капитальные расходы на улучшение земель, дома и сооружения, передаточное оборудование, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, приборы и инвентарь, животные, многолетние насаждения, другие основные средства. [5].

Несмотря на то, что бухгалтерский учет является источником информации для экономического анализа и принятия управленческих решений, понятие «основные средства» в бухгалтерском учете и в экономике не всегда совпадают. Один и тот же объект может быть признан как основным средством, так и иным активом или не активом вовсе, а формально он относится к объектам основных средств и понимается бухгалтерами-практиками именно как основное средство. [7]. Это зачастую приводит к неточностям в определении амортизации и, соответственно, к завышению или занижению себестоимости.

Экономическая роль и природа основных средств всегда были предметом дискуссий среди ученых в области экономики и бухгалтерского учета. Большое количество научных работ посвящено толкованию данной категории. Но экономисты и бухгалтера до сих пор не могут сойтись на едином мнении об экономической сущности основных средств. Наряду с понятием «основные средства» многие экономисты используют понятия «основной капитал», «основные фонды». Понятие «основной капитал» ввел шотландский экономист Адам Смит.

Существует множество подходов к определению основного капитала как экономической категории, однако все они сводятся к тому, что основной капитал - это та сумма капитала, которая вложена в капитальные активы и участвует в нескольких циклах производства. Т.е. основной капитал полностью сопоставляется с основными средствами. В российской практике учёта основные средства являются лишь частью основного капитала, вместе с нематериальными активами, долгосрочными финансовыми вложениями, доходными вложениями в материальные ценности. Следовательно, взаимозаменять понятия «основные

средства», «основной капитал» и «основные фонды» будет не целесообразно.

В социалистической экономике такая категория как «основной капитал» была исключена. На смену данному понятию появилось следующее - «основные фонды». Понятие «основные фонды» используется в экономической литературе для финансового анализа. В бухгалтерском учете же принято использовать термин «основные средства». Однако одни группы ученых-экономистов рассматривают эти понятия как синонимы и при использовании понятия «основные средства» в скобках указывают «основные фонды». Согласно определению Глушкова И. Е., основные фонды (основные средства) - это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на продукцию по частям в виде амортизационных отчислений [1].

А. Д. Шеремет, Сухов М.В. придерживаются другого мнения и считают, что это разные категории [8,7].

Существует большое количество мнений, относительно экономической природы, сущности основных средств. Но все они сводятся либо к определению основных средств как совокупности материально-вещественных ценностей, которые используются в деятельности организации на протяжении длительного времени, либо к пониманию основных средств как денежных средств, вложенных в основные фонды. Но отделение натурально-вещественной формы от их стоимостного выражения не совсем корректно. Наиболее точное определение основных средств у Резникова В.В. и Кондракова Н.П. По их мнению, основные средства – это совокупность средств труда в их материально-вещественном и стоимостном выражении, используемых в процессе производства продукции, выполнения работ, оказания услуг либо в административно-управленческих целях, имеющих срок полезного использования свыше одного операционного цикла и постепенно переносящие свою стоимость на вновь создаваемую продукцию в виде амортизационных отчислений [6, 4].

В экономической литературе не существует единственной мысли в определении понятия основные фонды, основные средства и основной капитал. В одних источниках эти понятия отождествляются, а в других - наблюдается четкое разграничение. В соответствии с разными источниками:

- основные средства – это материальные ценности, эксплуатационный период и стоимость которых соответственно превышают один календарный год и 15 необложенных налогом минимумов доходов граждан;

- основные средства – часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев;

- основные средства предприятия — часть имущества, используемая многократно в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации в течение

периода, превышающего 12 месяцев;

- основные средства, как актив принимается к бухгалтерскому учету в качестве основных средств при единовременном выполнении следующих условий: объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; объект предназначен для использования в течение длительного времени (более 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев); организацией не предполагается последующая перепродажа данного объекта; объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;

- основные средства – это средства труда, которые участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму [2]. Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. По мере износа, стоимость основных средств уменьшается и переносится на себестоимость с помощью амортизации.

- основные средства согласно П(С)БУ 7 – это материальные активы, которые предприятие удерживает с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций. Ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) основных средств больше одного года (или операционного цикла, если он больше года).

Согласно Приказу Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [5] к основным средствам относятся: здания и сооружения; рабочие и силовые машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; вычислительная техника; транспортные средства; инструмент; производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности; рабочий, продуктивный и племенной скот; многолетние насаждения; внутрихозяйственные дороги; капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки [6].

Основные фонды – это средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, постепенно изнашиваясь, переносят свою стоимость по частям на вновь создаваемую продукцию. К ним относят фонды со сроком службы более одного года и стоимостью более 100 минимальных месячных заработных плат. Основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные фонды.

Производственные фонды участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг (станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.д.).

Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции (жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.д.).

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая участвует

в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Согласно общероссийскому классификатору основные фонды подразделяются на материальные и нематериальные.

Основной капитал – это материальные и нематериальные активы, которые являются результатом производства, которые больше года повторно или многократно используются в процессе производства. Они переносят свою стоимость на продукт или услугу, которая изготавливается с их помощью, частями, по мере износа;

- основной капитал – это часть производительного капитала, который полностью и многократно принимает участие в производстве товара, переносит свою стоимость на новый продукт по частям, в течение ряда периодов. Понятие классической экономики Адама Смита. Из основных понятий политической экономии К. Маркса, это часть постоянного капитала;

- основной капитал – (capital asset, fixed asset) актив, который предполагается использовать в коммерческой или предпринимательской деятельности в течение значительного периода;

- основной капитал – основные средства, основные фонды, активы длительного пользования, долгосрочные активы, активы со сроком службы более одного года, используемые компанией для осуществления производственной деятельности.

Анализ понятий показал, что основной капитал это обобщающий показатель, характеризующий в денежном выражении весь капитал предприятия, компании, как физический, так и денежный. Основной капитал включает длительно функционирующие материальные ценности (земельную собственность, здания, машины, оборудование), финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия, долги других предприятий), нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, проекты).

В результате сравнения сущностных оценок понятий «основные средства», «основные фонды» и «основной капитал» выявлено, что не в полной мере корректное отождествление бухгалтерского объекта «основные средства» и экономико-теоретического понятия «основной капитал» с одной стороны и статистического понятия «основные фонды» - с другой стороны, равно как и терминов «активы» и «капитал» между собой, приводящее к неоднозначности понимания сущности и порядка расчета важнейших экономических показателей, таких, например, как рентабельность и оборачиваемость капитала, вносит необходимость корректировки имеющихся бухгалтерских определений в части увязки учетного содержания объектов с их экономической сущностью, что препятствовало бы их отдалению друг от друга и усиливало бы действие важнейшего бухгалтерского принципа приоритета содержания перед формой. В этой связи в работе аргументировано, что капитал - это объективная экономическая категория, являющаяся не объектом, а предметом бухгалтерского учета, в то время как объектами бухгалтерского учета являются активы, источники их финансирования, доходы и расходы. В таком случае понимание

капитала не в полной мере достоверно, поскольку разделе баланса «Собственный капитал» отражается не капитал, а собственные источники капитала или, в соответствии с терминологией МСФО, «доля собственников в активах». Каждый актив, признанный организацией, в т.ч. и объект основных средств, является элементом (компонентом) ее капитала (основного капитала), но при этом не совсем верно определение капитала через совокупность активов, поскольку признание активов в бухгалтерском учете и их группировка в разрезе необоротных и оборотных активов происходит под влиянием ряда нормативно-правовых ограничений и субъективных причин, оказывающих влияние на стоимостную оценку совокупного капитала организации. Для отображения тех случаев, когда объект по видовому составу относится к основным средствам, но в качестве такового не учитывается по различным причинам, например, в связи с особенностями его эксплуатации, предлагается оставить в учетной терминологии понятие «основные фонды», под которым понимать все объекты, входящие в ОКОФ и капитализированные организацией, в то время как основные средства рассматривались нами как часть ее основных фондов, удовлетворяющая критериям признания по ПБУ 6/01.

Предприятия могут самостоятельно устанавливать стоимостные критерии предметов, которые входят в состав малоценных необоротных материальных активов. Это должно отображаться в приказе об учетной политике предприятия.

Литература

1. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии. / И.Е. Глушков. – Экор, 2006. – 352 с.
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений / О.В. Ефимова – М.: Омега-Л, 2010. – 418 с.
3. Карогод, В.С. Бухгалтерский и налоговый учет амортизационных объектов основных средств / В.С. Карогород, В.Р. Захарьин. – М.: ДиС, 2003. – 216 с.
4. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / Н.П. Кондраков – Экор, 2007. – 352 с.
5. Положение по бухгалтерскому учету 6/01 «Учет основных средств», утвержденным приказом Минфина РФ от 03.03.2001г. № 26н, а также в новой редакции (приказ МФ РФ №147н от 12.12.05 г.)
6. Резников В.В. Способы начисления амортизации основных средств / В.В. Резников // Главбух. – 2019. – №7. – С.68.
7. Сухов, М.В. Амортизация основных средств и нематериальных активов / М.В. Сухов // Главбух 2018. – № 5. – С.34.
8. Шеремет, А.Д. Управленческий учет: Учебное пособие. / А.Д. Шеремет. – М.: ФКБ-ПРЕСС, 2007. – 366 с.

УДК 657.3:6

ФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Луцакова Н.Н.

Научный руководитель – доц. Ефременко Е.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Бюджетная отчетность – это процесс, при помощи которого оценивается прошлое и текущее финансовое положение, и результаты деятельности организации. При этом к бюджетным учреждениям относятся организации, основная деятельность которой полностью или частично формируется за счет бюджета на основе бюджетной сметы.

Бюджетная отчетность представляет собой совокупность показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности организации за отчетный период. Поэтому особенности формирования бюджетной отчетности в Луганской Народной Республике и Российской Федерации имеет важное значение в достоверной и полной информации о финансовом состоянии организаций.

Нормативной базой для формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций в РФ выступают следующие документы: Федеральный закон «О бухгалтерском учете», Приказ Министерства финансов Российской Федерации «Об утверждении Инструкции о порядке составления и предоставления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетной системы Российской Федерации».

Для бюджетных организаций Луганской Народной Республики основой для составления бухгалтерской отчетности является: Приказ Министерства финансов ЛНР «Об утверждении Порядка составления финансовой бюджетной отчетности распорядителями и получателями бюджетных средств».

В первую очередь целесообразно сопоставить понятия бухгалтерской отчетности в российском и ЛНР законодательстве.

«Бюджетная отчетность представляет собой показателей, отражающих результаты хозяйственной деятельности организации и учреждений за отчетный период», в соответствии с Приказом Министерства финансов РФ от 25 марта 2011 г. № 33н.

«Финансовая бюджетная отчетность должна содержать информацию обо всех проведенных хозяйственных операциях, которые отображены в бухгалтерском учете», в соответствии с Приказом Министерства финансов ЛНР № 442 от 24.12.2018г.

Чтобы понять, в чем отличия бухгалтерской отчетности между Российской Федерацией и Луганской Народной Республики нужно проанализировать структуру отчетности.

1. Бухгалтерская отчетность в бюджетных учреждениях Российской Федерации включает следующие документы:

- Баланс государственного учреждения (по форме 0503730). Описывает состояние финансов и имущества, а именно – активов, обязательств и собственного капитала;
- Справка о консолидируемых расчетах (по форме 0503725);
- Справка о составлении учреждением счетов бухучета настоящего финансового года (по форме 0503710);
- Отчет об исполнении планирования по финансово-хозяйственной работе (по форме 0503737);
- Отчет об обязательствах учреждения (по форме 0503738);
- Отчет о финансовом исходе функционирования учреждения (по форме 0503721);
- Отчет о динамике денежных ресурсов учреждения (по форме 0503723);
- Поясняющая записка к Балансу учреждения (по форме 0503760);
- Данные об исполнении решений суда по финансовым обязательствам (по форме 0503295).

2. Бухгалтерская отчетность в бюджетных учреждениях Луганской Народной Республики включает следующие формы:

- Отчет о поступлении и использовании средств общего фонда (форма № 2г, № 2м);
- Отчет о поступлении и использовании средств общего фонда, полученных из Резервного фонда Главы Луганской Народной Республики (форма № 3г, № 3м);
- Отчет о поступлении и использовании средств специального фонда, полученных от платы за услуги, предоставляемые бюджетными учреждениями в соответствии с действующим законодательством Луганской Народной Республики (форма № 4-1г, № 4-1м);
- Отчет о поступлении и использовании средств специального фонда, полученных из других источников собственных поступлений бюджетных учреждений (форма № 4-2г, № 4-2м);
- Отчет о поступлении и использовании прочих поступлений специального фонда (форма № 4-3г, № 4-3м);
- Отчет о задолженности по бюджетным средствам общего фонда (форма № 7г, № 7м);
- Отчет о задолженности по бюджетным средствам общего фонда, полученным из Резервного фонда Главы Луганской Народной Республики (форма № 7рг, № 7рм);
- Отчет о задолженности по бюджетным средствам специального фонда (форма № 7гс, № 7мс).

Бюджетный год в бюджетных учреждениях Российской Федерации и Луганской Народной Республики начинается 1 января и заканчивается в последний день отчетного месяца. Формирования бюджетной отчетности в Луганской Народной Республике и Российской Федерации имеет важное значение в достоверной и полной информации о финансовом состоянии учреждений.

Составление бухгалтерской отчетности учреждения именуется, как завершающий этап в процессе учета. Составляется она на основании данных Главной книги или других регистров бюджетного учета, а также с использованием показателей форм бюджетной отчетности, которые обобщены путем суммирования одноименных показателей по соответствующим строкам и графам.

В ходе проведения исследований было выявлено отличие, в действующих формах бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений Российской Федерации и Луганской Народной Республики. Опираясь на представленные результаты, можно прийти к выводу, что в Российской Федерации бюджетные учреждения на определенную дату составляют баланс и заполняют следующую документацию, а в Луганской Народной Республики учреждения, которые финансируются за счет государственного (местного) бюджета составляют формы финансовой бюджетной отчетности по всем открытым в органах государственного казначейства Луганской Народной Республики регистрационным, специальным регистрационным счетам распорядителей.

Следовательно, баланс и формы дают пользователям полную, правдивую информацию на определенную дату, необходимую для управления и принятия решений, а также анализа финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения и контроля за целевым использованием средств, выделяемых учреждению из общего и специального фондов бюджета.

Литература

1. Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н (ред. от 30.06.2020) «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.04.2011 N 20558) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) [Электронный ресурс]: правовая система Консультант-плюс — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112540/

2. Приказ Министерства финансов Луганской Народной Республики от 24.12.2018г. № 442 «Об утверждении Порядка составления финансовой бюджетной отчетности распорядителями и получателями бюджетных средств» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://minfinlnr.su/alldocs/docs/prikazi/258-prikaz-443-ot-24122018.html>

УДК 631.162:621

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Ляшенко А.А.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Как экономическая категория, дебиторская задолженность затрагивает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, так как она способна оказывать прямое или косвенное влияние на денежный поток от реализации продукции, уровень доходности, а также на ее финансовое состояние за счет отвлечения денежных средств из оборота. Поэтому, в целях повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, все большее внимание уделяется особенностям формирования, качества и структуры дебиторской задолженности.

Согласно стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность – это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Дебиторами могут быть как юридические, так и физические лица, которые задолжали предприятию денежные средства, их эквиваленты или другие активы. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату баланса.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех смыслах: во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности, во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной, и, в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Дебиторская задолженность возникает при совершении организацией финансово-хозяйственных операций, которые связаны с движением товарно-материальных ценностей, денежных средств или принятием на себя определенных обязательств. Кроме того, дебиторская задолженность возникает при отражении в учете сумм задолженности по взносам учредителей и участников, а также по суммам, подлежащим получению в рамках финансирования различных мероприятий.

Дебиторская задолженность является одной из разновидностей активов предприятия, который может быть реализован, передан, обменен на имущество, продукцию, результаты выполнения работ или оказания услуг. В зависимости от размера дебиторской задолженности, наиболее вероятных сроков ее погашения, а также от того, какова вероятность непогашения задолженности, можно сделать вывод о состоянии оборотных средств организации и тенденциях ее развития [4, с. 28].

Различные подходы ученых к определению сущности дебиторской задолженности позволяют выделить несколько групп.

Первая группа авторов – А.Ф. Вешунова, А.Ю. Редько к последней относят только денежные средства к оплате. Но такое определению неполное, поскольку

дебиторы могут задолжать предприятию не только средства, но и другие активы.

Вторая группа авторов – Л.Е. Алексеева, О. Бандурка, А. Бланк, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов Е.М. Причепий, А.М. Черний, В.Д. Гвоздецкий, Л.А. Чекаль и другие определяет дебиторскую задолженность как долги. Такой подход видится оправданным, ибо слово «дебитор» происходит от слова «дебет» (долг).

Третья группа авторов - Г.Г. Кирейцев, И. Бернар, Ж.-К. Колли – понимают дебиторскую задолженность как требования по оплате, то есть долговые требования являются эквивалентом долга того лица, на которое возлагается исполнение обязанности. Как и долги, долговые требования рассматриваются с точки зрения срока их выполнения. Долговое требование право кредитора требовать исполнения обязательств в натуральном или денежном выражении.

Обобщив многообразие терминов и определений, можно сделать вывод, что дебиторская задолженность – это право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости.

Что касательно причин возникновения дебиторской задолженности то их можно выделить три. При применении любой формы расчетов средства поступают не мгновенно, всегда необходимо определенное время для их прохождения. Время прохождения состоит из времени уходящего с момента отгрузки продукции до момента выписки счета фактуры и времени движения счета к покупателю. Однако данный фактор не может играть главную роль в создании дебиторской задолженности, так как функционирующая система электронных платежей обеспечивает прохождение средств в течение операционного дня, максимум - на следующий день. Несколько больше данный термин для международных расчетов, но современные международные системы электронных платежей обеспечивают достаточно оперативное движение средств. Однако при значительном времени доставки товаров покупателю и при условии оплаты по факту получения продукции при поступлении средств может быть существенно оттянутый от момента отгрузки продукции, что приводит к образованию на этот срок дебиторской задолженности.

Большую роль в образовании дебиторской задолженности играют договорные условия расчетов с покупателями товаров или услуг. В условиях жесткой конкуренции предприятие фактически редко может обеспечивать отгрузки продукции (оказания услуг) на условиях предоплаты. Как составляющая маркетинговой и конкурентной политики часто применяются отсрочки платежа покупателям. В этом случае предприятие выступает кредитором покупателя, предоставляя ему кредит в товарной форме, удерживая на своем балансе соответствующую дебиторскую задолженность. Причем, как справедливо замечают российские специалисты Катасонов Ю.А., Николаева О.Е., Соколов Я.В., такая отсрочка платежа сейчас является одним из главных источников реального финансирования многих инвестиционных проектов во всем мире [2, 3, 5].

Об определении дебиторской задолженности, то в соответствии с положениями стандартов бухгалтерского учета она признается активом. Актив, в свою очередь, это ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем [1]. Соответственно тогда и дебиторская задолженность, признается активом, является «ресурсом, который контролируется предприятием». Но согласно теории учета, давно доказанным является и то, что дебиторская задолженность - это изъятие средств у предприятия.

Итак, дебиторская задолженность является следствием хозяйственных операций, которые имели место в прошлом, но подлежащие погашению в будущем по тем или иным причинам, среди которых есть и те, которые предприятие использует сознательно (определяется договором) и возникновение дебиторской задолженности по вине покупателей. Именно последняя причина очень больно бьет по финансам предприятия и на макроэкономическом уровне приводит кризис неплатежей.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью относительных показателей. Для этого в дополнение к показателям наличия просроченной дебиторской задолженности следует использовать коэффициент погашения дебиторской задолженности, который рассчитывается как отношение средней дебиторской задолженности по основной деятельности с учетом календарного количества дней в году к выручке от реализации. Значение этого коэффициента позволяет определить срок, за который счета дебиторов превращаются в денежные средства, т.е. этот коэффициент характеризует средний срок оборота дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо рассчитать коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который показывает время оборота коммерческого кредита, предоставляемого, предприятием своим клиентам и определяется соотношением выручки от реализации к средней за период дебиторской задолженности.

Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности в динамике рассматривается как положительная тенденция, но для обеспечения высокой оборачиваемости следует проводить тщательный отбор потенциальных клиентов, которые будут оплачивать товары в кредит. По нашему мнению, отбор необходимо осуществлять с помощью таких критериев, как соблюдение клиентом платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате заказанного им объема товаров, уровень текущей платежеспособности покупателя, уровень финансовой устойчивости.

Если учет дебиторской задолженности относится к функциям бухгалтерии, то мониторинг дебиторской задолженности – это процесс, безусловно относящийся к финансовому контроллингу, сосредоточенный в основном на анализе и контроле уровня и качества дебиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности целесообразно проводить по двум направлениям: – анализ контрагента (покупателя, заказчика) – для определения его платежеспособности; – анализ на собственном предприятии – для выяснения

возможности предоставления коммерческих займов и соблюдение ликвидности. Анализ дебиторской задолженности включает: – изучение данных баланса об уровне увеличения или уменьшения задолженности в течение отчетного периода; – выявление недопустимой задолженности и выяснения причины ее деятельности в отчетном периоде, а также прогнозирование развития на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Эффективное управление дебиторской задолженностью связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей и заказчиков [3].

Самойлов А.А. считает, что управление дебиторской задолженностью предполагает прежде всего контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, а ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита, предоставляемого покупателям [4].

Условно всю дебиторскую задолженность можно разделить на два вида: допустимую и неоправданную, что приобретает большое значение в управлении. Допустимая дебиторская задолженность не является следствием недостатков в хозяйственной деятельности предприятия и возникает в результате применяемых форм расчетов за товары и услуги. Неоправданная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в деятельности предприятия, например, при обнаружении недостач товарно-материальных ценностей и денежных средств. Разделение дебиторской задолженности на эти два вида дает возможность проследить нарушения финансово-расчетной дисциплины и выявить: некачественную работу контрагента - отсутствие средств у покупателя, неудовлетворительную организацию работы в бухгалтерии; некачественную работу предприятия-поставщика - нарушение договоров поставки. Увеличение суммы дебиторской задолженности не всегда оценивается негативно, ведь оно может быть вызвано и увеличением отгрузки продукции; и неплатежеспособностью покупателей. На предприятии же, увеличение суммы дебиторской задолженности в составе текущих активов является положительной тенденцией, так как вызвано налаживанием кредитной политики в отношении покупателей и увеличение объемов поставок товаров покупателям. Анализ дебиторской задолженности предусматривает изучение причин возникновения задолженности. Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо: – следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования; – по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков для уменьшения риска недоплаты, который значителен при наличии монопольного заказчика; – контролировать состояние расчетов по просроченной задолженности. В условиях инфляции любая отсрочка платежа приводит к тому, что предприятие реально получает лишь часть долга; – своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым в первую очередь относят просроченную задолженность покупателям свыше трех месяцев, по платежам в бюджет и т.п.

Для успешного функционирования предприятия необходимо сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности. Если наблюдается значительное увеличение дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской это может говорить об отвлечении денег из хозяйственного оборота, а также повлечет за собой не самые лучшие последствия.

Анализ научных исследований ряда ученых, занимающихся вопросами повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью, показал, что в данных исследованиях основное внимание уделяется дебиторской задолженности, возникающей при расчетах с покупателями и заказчиками. На наш взгляд, это не совсем верно. При управлении дебиторской задолженностью на предприятии следует обратить внимание и на то, что в определении понятия дебиторской задолженности, кроме задолженности, причитающейся предприятию, надо также учитывать денежные средства, выданные контрагентам в счет будущих поставок продукции (работ, услуг), т.е. авансы выданные.

Отсутствие контроля за поставками оплаченных товаров и услуг также может привести к неблагоприятным последствиям в работе предприятия. Это и возможный сбой в технологическом процессе (ввиду несвоевременной поставки необходимого сырья и материалов), простой оборудования (в случае задержки поставки запчастей), что в результате также приводит к дополнительным, чаще незапланированным расходам.

Литература

1. Вешунова, А.Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях разных форм собственности. / А.Ф. Вешунова. – СПб: Издательский торговый дом «Герда». – 2000. – 390 с.
2. Катасонов, Ю.А. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России. / Ю.А. Катасонов., Д.С. Морозов, М.В. Петров. – М.: Анкил, 2001. – 422 с.
3. Николаева, О.Е. Управленческий учет: Учебник / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М.: УРСС, 2006. – 320 с.
4. Самойлов, А.А. Система показателей оценки экономической эффективности деятельности предприятия. Экономический анализ: Теория и практика / А. А.Самойлов – Экспресс, 2003. – 366 с.
5. Соколов, Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. / Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика. – 2017. – 724 с.
6. Тумасян, Р.З. Бухгалтерский учет. / Р.З. Тумасян. – М.: НИТАР-АЛЬЯНС, 2016. – 723 с.

УДК 338.242

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АПК

Ляшенко А.Р.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Прытченкова Э.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Эффективная система работы аграрного сектора экономики предполагает учет вопросов организационно-экономического механизма управления отраслью, государственного регулирования агропромышленного комплекса, управления рисками, поддержки информации о производственном процессе, развития человеческих ресурсов.

Организационно–экономический механизм представляет собой совокупность экономических, организационных и социальных отношений в сфере управления и регулирования процессами продовольственного обеспечения с целью развития и функционирования национальной продовольственной системы.

Экономический механизм хозяйствования, это ядро хозяйственного механизма, который является совокупностью методов, приемов и средств экономического влияния на повышение эффективности производства и охватывает экономические рычаги, с помощью которых государство и рыночные структуры воздействуют на предприятия, их трудовые коллективы и отдельных работников.

Совершенствование организационно-экономического механизма должно осуществляться таким образом, чтобы гарантировать реализацию стратегии развития регионального агропромышленного комплекса. При этом следует учитывать следующие моменты: механизм реализации стратегии должен обеспечивать полную государственную поддержку приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса, в первую очередь, стимулировать процесс инвестирования в них.

Элементы экономического механизма, составляющие меры поддержки, формируются как на федеральном, так и на региональном уровне. Их основная задача - привлечение инвестиционных средств.

Для развития агропромышленного комплекса, помимо прямого регулирования государством работы агропромышленного комплекса, необходимо широко использовать методы рыночного управления, важнейшим из которых является предпринимательская среда, все уровни производства, а также переработка сельскохозяйственной продукции, инфраструктуры агропромышленного комплекса и новые методы, основанные на взаимных интересах государства и агропромышленного комплекса, их стратегическое партнерство.

Улучшение функционирования аграрного сектора следует рассматривать как один из факторов повышения эффективности производства и усиления конкурентоспособности основных звеньев, отраслей и групп региональной экономики.

Таким образом, создание высококачественной сельскохозяйственной экономики на всех уровнях следует рассматривать как требование естественного движения по пути прогресса, повышения благосостояния населения и увеличения производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции. [2]

Организация и управление предприятиями (организациями) обусловлено спецификой сельскохозяйственного производства, следовательно, система модернизации хозяйственного механизма объективно должна учитывать особенности, присущие данной отрасли.

Специфика предприятия определяется особенностями сельского хозяйства - это социально-экономические и биологические, которые взаимодействуют в единстве. Кроме того, активно используемые основные средства (трактора, комбайны и другие сельскохозяйственные машины) используются сезонно, что повышает капиталоемкость и увеличивает себестоимость продукции. [3]

Повышение эффективности механизма функционирования агропромышленного комплекса достигается за счет позиции системного подхода к выбору инструментов для организации производства, это разработка конкретных типов планов, создание балансов, счетов, прибылей и убытков и т.д.

Характерной чертой системности экономических инструментов являются качества, которые теряются, если он используется отдельно, без связи с другими системными инструментами. [1]

Для повышения эффективности отраслей регионального АПК необходимо использовать такую систему рычагов, которая будет наиболее эффективной и будет больше зависеть от взаимодействия ее частей, чем от работы каждой из них в отдельности.

Финансово экономическое состояние предопределяет необходимость такого подхода.

Следовательно, для улучшения экономической деятельности необходимо периодически анализировать ее, как механизм выявления возможностей для совершенствования управления экономикой, то есть поиска скрытых резервов ее эффективного функционирования и развития.

Меры, направленные на поддержание устойчивости функционирования сельскохозяйственного производства, считаются антикризисными и без активного участия государства на всех уровнях (правовом, экономическом, социальном) не увенчаются успехом.

В этом смысле важным направлением государственного регулирования, способствующим стабильности аграрного сектора, должны стать: субсидии и компенсационные выплаты, формирование эффективного механизма ценообразования на энергоресурсы, содействие в развитии системы коммерческого сотрудничества. и кооператив. кредит, страхование сельхозпроизводителей, восстановление товарных потоков в регионе и др. [3]

В связи с этим, важным направлением государственного регулирования, способствующим устойчивости аграрного сектора, должны стать: дотационные и компенсационные выплаты, формирование эффективного ценового механизма

на энергоресурсы, содействие в развитие системы коммерческого и кооперативного кредитования, страхование сельскохозяйственных товаропроизводителей, восстановление товарных потоков в регионе и т.п.

Основной задачей государственного регулирования экономики является экономическая и социальная стабильность, обеспечение устойчивого экономического роста, экономической самодостаточности и безопасности региона.

Влияние государства на развитие аграрной экономики должно осуществляться одновременно по следующим направлениям:

- улучшение налоговой, кредитной, денежной, таможенной и инвестиционной политики для создания взаимовыгодного взаимодействия между государством и хозяйствующими субъектами аграрной экономики;
- совершенствование роли и форм прямого экономического регулирования в целях укрепления интересов различных уровней и субъектов хозяйствования;
- совершенствование законодательной политики в целях создания единого и стабильного правового пространства для всех субъектов рынка;
- развитие государственного предпринимательства в аграрной сфере для воздействия государства на управление сельскохозяйственными предприятиями;
- содействие в развитии кооперативных форм сельскохозяйственного производства. [3]

Основные направления экономического регулирования:

- ценовая политика;
- финансово-кредитная система;
- налогообложение;
- антимонопольное регулирование;
- система приватизации;
- экологическая политики;
- социальная политики;
- научно-техническая политика.

При выборе направлений и способов совершенствования механизма хозяйствования, системы управления и государственного регулирования агропромышленного комплекса необходимо учитывать не только их общие характеристики, но и учитывать специфические (природные, экономические, социальные) региона, в котором он будет действовать.

Сельскохозяйственные производители должны создавать те товары, производить наиболее прибыльную продукцию, которые обеспечивают при этом оптимальное использование всех экономических ресурсов (рабочей силы, капитала и природы).

В то же время организационные и экономические факторы становятся решающими для устойчивости сельского хозяйства. Среди них особое значение придается состоянию и динамике основных фондов, производственно-экономическому потенциалу территорий (районов), земельных и сельскохозяйственных угодий, мелиорации земель, структуре и динамике содержания сельскохозяйственных животных и т. д.

Развитие агропромышленного комплекса региона, совершенствование его организационно-экономического механизма управления в условиях усиливающейся изоляции и международной конкуренции во многом зависят от его информационного обеспечения, то есть от своевременности, доступности и достоверности информации, о текущем состоянии сельского хозяйства, существующих проблемах и противоречиях, предлагаемых путях их решения, тесном взаимодействии всех секторов и уровней управления, внедрении информационных систем, новых технологий, цифровой экономики, достижений науки и техники в управлении и производственный процесс.

Литература

1. Курбанов, К. К. Концептуальные основы развития информационно консультационной службы в АПК региона / К. К. Курбанов, Р. А. Раджабов // Информационные системы в управлении АПК, 2014. - С.16 - 24.
2. Раджабов, А. Н. Проблемы инвестиционного развития сельскохозяйственного производства / А. Н. Раджабов, Р. А. Раджабов / Экономические проблемы модернизации и инновационного развития АПК России, 2012.
3. Шарипов, Р. Ш. Совершенствование организационно экономического механизма хозяйствования АПК [Электронный ресурс] / Р. Ш. Шарипов, Г. Д. Хачилаев // Проблемы развития экономики АПК : методология, теоретические и практические аспекты, 2019.- С. 176 - 180. – Режим доступа : https://daagray.pf/images/sborniki_statei/sbor_mater_24_12_2019.pdf.

УДК 631.162:621

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Макушенко И.Д.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Исследование структуры капитала находилось всегда в центре внимания ученых различных направлений и школ экономических учений. Капитал предприятия как экономическую категорию, начиная со 2-ой половины XIX века и вплоть до сегодняшнего дня, изучался такими учеными, как: Дж. Кейнс, Д. Кларк, Д. Миль, К. Маркс, У. Петти, В. Парето, А. Смит, Д. Рикардо, И. Шумпетер.

Ими внесен огромный вклад в развитие темы по капиталу, а также освещены проблемы, находящиеся в прямой связи с анализом капитала собственного и результативностью использования сведений, полученных в результате аналитических процедур.

Так профессором Л. Т. Гиляровской отмечено, что анализ капитала является сложным и непрерывным процессом сбора, классификации и использования полученной информации финансовой отчетности и бухгалтерского учета, в целях определения финансового состояния предприятия, диагностирования темпа расширения финансово-экономической деятельности, выявления доступных источников образования капитала и их рационального применения, а также прогнозирования развития предприятия в будущем на рынке капиталов [1].

Определение «капитал» неоднозначно интерпретируется в работах отечественных и зарубежных ученых по экономике. Чаще всего, под ним имеют в виду сумму акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли. Но некоторые авторы к капиталу относят все долгосрочные источники средств. Понятие «капитал» довольно часто употребляют для характеристики активов предприятия, разделяя их при этом на основной (долгосрочные активы, в том числе и незавершенное производство) и оборотный (все оборотные средства предприятия) капитал [4].

Анализируя экономическую сущность капитала экономического субъекта, необходимо обязательно отметить следующие его характеристики:

1. Капитал предприятия - это важнейший фактор производства. В такой науке, как экономическая теория, принято выделять три самых существенных фактора производства, которые обеспечивают хозяйственную деятельность производящих организаций: капитал; земля и др. природные ресурсы; трудовые ресурсы. Причем в системе этих производственных факторов капиталу отведена приоритетная роль, так как он объединяет все факторы в один целостный комплекс производства [3].

2. Капитал дает информацию о финансовых ресурсах предприятия, приносящих доход. В этом качестве капитал выступает обособленно от фактора производства - в виде ссудного капитала, который обеспечивает получение

доходов организацией не в операционной или производственной, а в инвестиционной или финансовой области ее деятельности.

3. Капитал представляет собой основной источник роста благосостояния его владельцев. Он обеспечивает нужный уровень этого благосостояния в текущем периоде времени и в перспективе. Та часть капитала, которая потребляется в текущем периоде, исключается из его состава, так как направляется на удовлетворение текущих потребностей его собственников (то есть перестает выполнять функции капитала). Накапливаемой частью капитала должно обеспечиваться удовлетворение нужд его владельцев в будущих периодах, т.е. формирует размер их благосостояния в перспективе.

4. Капитал предприятия – это главный измеритель ее стоимости на рынке. И прежде всего речь идет о собственном капитале предприятия, определяющем величину его чистых активов. Помимо этого, величина используемого организацией собственного капитала одновременно представляет собственникам информацию о потенциале привлечения ей заемных финансовых средств, которые смогут обеспечить дополнительное получение прибыли. Вместе с другими, факторами, которые не менее значимы, это определяет основу оценки рыночной стоимости предприятия.

Таким образом, термин «капитал» употребляется как в отношении источников средств, так и в отношении активов. В первом случае, устанавливая источники, речь ведут о «пассивном капитале», а при определении активов говорят об «активном капитале», подразделяя его при этом на основной и оборотный капитал.

Капитал предприятия классифицируется по следующим признакам:

- по источникам формирования: собственный, заемный, привлеченный;
- по объектам вложения: основной капитал, оборотный капитал;
- по формам инвестирования: капитал в денежной форме, капитал в материальной форме, капитал в нематериальной форме;
- по организационно-правовой форме: индивидуальный, паевой (складочный), акционерный;
- по характеру использования собственниками: потребляемый, накапливаемый;
- по характеру участия в производственном процессе: функционирующий, не функционирующий.

Основной целью формирования капитала предприятия является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизация его структуры с позиций обеспечения условий эффективного его использования.

В качестве источников формирования имущества выступают собственные средства, а также заемный капитал. Основным источником финансирования – собственный капитал. Он состоит из добавочного, уставного, резервного капитала, а также из нераспределенной прибыли, и целевого финансирования.

Чтобы охарактеризовать определенную часть собственного капитала размер, которого указан в учредительных документах, применяется понятие

«уставный капитал», «добавочный капитал», «паевой капитал», «капитализированная прибыль» [4].

Основной источник пополнения собственного капитала – это чистая прибыль компании, которая остается в обороте предприятия в качестве внутреннего источника финансирования долгосрочного характера. Если компания работает в убыток, то собственный капитал снижается на сумму полученных убытков.

Существует два основных источника, из которых формируется собственный капитал (shareholder's equity). Первым источником являются деньги, первоначально вложенные в компанию, и все другие инвестиции, которые производятся на предприятии после первоначального платежа (paid-incapital или sharecapital), а второй источник - доходы, заработанные компанией за всё время её существования за вычетом всех выплаченных дивидендов (retainedearnings) [5].

Большой удельный вес в составе внутренних источников занимает амортизация основных средств, а также нематериальных активов. Она не увеличивает сумму собственного капитала, а выступает в качестве средства его реинвестирования. Иными формами собственного капитала считаются доходы от сдачи имущества в аренду, расчеты с учредителями и так далее. Они не играют важной роль в формировании собственного капитала компании. К прочим внешним источникам относятся материальные и нематериальные активы, которые передаются предприятию безвозмездно физическими и юридическими лицами – как благотворительность.

В процессе формирования структуры капитала нужно учитывать особенность каждой его составляющей.

Собственный капитал характеризуется тем, что его можно легко привлечь, обеспечить устойчивое финансовое положение, снизить риск банкротства компании. Потребность в таком виде капитала обусловлена требованиями самофинансирования компаний. Собственный капитал – это основа их независимости, самостоятельности. Особенность собственного капитала заключается в том, что он инвестируется на долгосрочной основе, но подвергается максимальному риску. Чем больше его доля в общей сумме капитала, чем меньше заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от риска потери капитала, от убытков [1].

Тем не менее, собственный капитал имеет ограниченные размеры. Финансирование деятельности предприятия только посредством собственных средств не всегда выгодно для нее. Это актуально в тех случаях, когда производство характеризуется сезонностью. В таком случае, в определенное время будут накапливаться большие средства на банковских счетах. А в прочие периоды времени средств будет не хватать. Также нужно понимать, что если стоимость финансовых ресурсов невелика, а компания может обеспечить более высокий уровень отдачи на инвестиции, чем платит за кредитные средства, то при привлечении заемных средств компания может усилить свои позиции на рынке, повысить рентабельность акционерного капитала. Однако если средства предприятия сформированы преимущественно посредством краткосрочных

обязательств, то финансовое состояние предприятия будет нестабильным, так как с краткосрочными капиталами нужно вести постоянную оперативную работу: контролировать их своевременное возвращение, привлечение в оборот на небольшое время прочих капиталов.

Решение теоретических проблем оценки капитала и имущества предприятия является актуальным не только для сугубо научных целей, но и для практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависит полнота и объективность реализации материальных интересов отдельных субъектов имущественных отношений, а именно: собственников, покупателей, продавцов, инвесторов и др., а также самих предприятий. При этом важно отметить, что роль и значение оценки, методы ее проведения на различных этапах существования предприятия имеют свои специфические особенности. К числу важнейших этапов жизни предприятия, на которых оценка находит свое применение, можно отнести:

- стадию создания предприятия;
- момент смены собственников;
- период проведения реструктуризации;
- процесс принятия решений по вопросам расширения или сокращения объемов бизнеса;
- ликвидация предприятия [4].

Для оценки капитала предприятия, как основополагающей категории бизнеса, необходимо применять разносторонние подходы к оценке капитала предприятия в зависимости от целей, задач, информационных возможностей оценки, в том числе: - по себестоимости – для источников образования капитала; - по текущей стоимости – для активов, функционирующего капитала; - по будущей стоимости – для затрат, доходов и составления прогнозов стоимости капитала [3].

Для формирования информации об осуществлении ликвидации предприятия в решении учредителей могут предусматриваться:

- сроки проведения инвентаризации имущества и обязательств;
- способ оценки передаваемого (принимаемого) в порядке правопреемства имущества и обязательств;
- порядок правопреемства в связи с изменениями в имуществе и обязательствах, которые могут возникнуть после даты утверждения передаточного акта или разделительного баланса в результате текущей деятельности реорганизуемой предприятия, а также особый порядок осуществления отдельных хозяйственных операций (получение (предоставление) кредитов и займов, осуществление финансовых вложений и др.);
- порядок формирования уставного капитала, складочного капитала, уставного фонда, паевого фонда (далее - уставный капитал) и его величина для отражения в учредительных документах возникших организаций и реорганизуемой предприятия;
- направление (распределение) чистой прибыли отчетного периода и прошлых лет реорганизуемой предприятия с учетом возможной необходимости

ее направления на выкуп (приобретение) у акционеров акций, списание (признание с оценкой последствий) условных обязательств и др.

Для устойчивой работы субъектов хозяйствования важной задачей является рационализация капитала. В условиях нехватки собственных финансовых ресурсов не рациональная структура капитала является достаточно типичной проблемой, встающей перед многими предприятиями, что приводит к нарушению их платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для оценки структуры капитала предприятия в практике финансового управления используются методологические подходы, основанные на исторической оценке капитала, его текущей оценке и будущей стоимости, а так же методы оценки материального, нематериального и финансового капитала.

Капитал предприятия является ключевым понятием в теории финансов и один из основных объектов управления финансовой деятельностью хозяйствующего субъекта.

Капиталу присуща многоаспектная сущность, которая проявляется в том, что это: - основной фактор производства; - совокупные ресурсы применяемые с целью получения дохода; - источник благосостояния собственников; - измеритель рыночной стоимости предприятия; - исходная сумма средств, располагаемая для начала бизнеса; - капитал, его динамика и структура являются важнейшим барометром уровня эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Решение теоретических проблем оценки капитала и имущества предприятия является актуальным не только для сугубо научных целей, но и для практики, поскольку от степени обоснованности суждений по этим вопросам во многом зависит полнота и объективность реализации материальных интересов отдельных субъектов имущественных отношений, а именно: собственников, покупателей, продавцов, инвесторов и др., а также самих предприятий. При этом важно отметить, что роль и значение оценки, методы ее проведения на различных этапах существования предприятия имеют свои специфические особенности.

Литература

1. Гиляровская, Л.Т. Аудит собственного капитала коммерческих организаций. / Л.Т. Гиляровская, В.А. Ситникова. – М.:Юнити, 2014. – 336 с.
2. Ивашкин, Е. Понятие собственного капитала в международных и российских стандартах учета / Е. Ивашкин // Аудиторские ведомости. – 2018.– №3.
3. Керимов, В.Э. Бухгалтерский учёт на производственных предприятиях: учебник / В.Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 580с.
4. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учёт в организациях/ Е. П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е. Н. Галанина. – М.: Финансы и статистика,2008. – 752с.
5. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьяков С.И. М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 588 с.

УДК 658.8:339

СОВРЕМЕННАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Неприсяжная М.В., Швецова О.В.

Научный руководитель – декан факультета экономики и управления АПК,
д.э.н. профессор Шевченко М.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В современных условиях процесса глобализации проблемы международной конкуренции имеют первостепенное значение. Повышение конкурентоспособности предприятий АПК на международном уровне является приоритетным направлением внешнеэкономической стратегии любого государства. Весомый вклад в исследование явления конкурентоспособности внесли известные зарубежные и отечественные ученые: М. Портер [2], К. Симпсон, П. Крутман, Р. Несьсон, Ф. Котлер, Д. Сакс, И. Кирцнер [1], В. Ткаченко, В. Богачев, В. Андрийчук. Исследование проблемы конкурентоспособности находится в состоянии изучения. Сельскохозяйственная продукция, занимая значительное место в экспортном потенциале государства, не является конкурентоспособной на внешнем рынке, что и служит предметом рассмотрения повышения конкурентоспособности как приоритетного направления в завоевании международных рынков. Целью данного исследования является разработка основных направлений маркетинговой стратегии для повышения конкурентоспособности предприятия.

Данная проблема изучается современными специалистами по маркетингу, а именно Мариной Безверхней и Татьяной Скоробогатовой.

Они считают, что создание эффективной системы взаимодействия с покупателями, поставщиками, посредниками – конечная цель, определяющая эффективность маркетинга отношений. При этом под маркетингом отношений в большинстве случаев подразумевается построение длительных взаимовыгодных отношений компании с клиентами. Однако для представителей отделов маркетинга гораздо ближе взаимоотношения с подрядчиками. Сотрудничество с фирмами – подрядчиками осуществляется по разработанной путем проб и ошибок схеме, важными сторонами которой выступают юридические аспекты сделок, репутация фирм, четкое и прозрачное формирование цены на предоставляемые услуги, соблюдение обещанных сроков. Существует строгая система утверждения макетов и рассмотрения портфолио подрядчиков; разработана схема бонусации за длительное взаимовыгодное сотрудничество.

Из зарубежных экономистов выразивших свое мнение касательно перспектив развития маркетинга является Филипп Котлер. Он считает, что маркетинг делает жизнь интересней и видит в дальнейшем возможность применения науки кибернетики в области маркетинга.

Маркетинг – это не только реклама и продвижение, как часто считают люди. Если мы используем лишь 10% того потенциала, который имеет маркетинг, то достичь целей компании очень тяжело.

Первая тенденция – это интерес людей к построению брендов. Сегодня понятие бренда рассматривается очень широко. Многие товары стали брендами. Первая тенденция – люди хотят уметь, и надо уметь, строить бренды.

Другая большая идея – это переход от транзакций непосредственно к построению отношений с клиентами. Потому что если, совершая продажу, не анализировать, кто покупает продаваемое, то это ничего не дает. Это неполноценная продажа. Если мы строим отношения с клиентами, то будем и в дальнейшем продавать, и продавать снова, - они уже «купили» компанию.

Третья большая идея – это приспособление к желаниям и потребностям клиента. Раньше тенденцией была стандартизация, когда мы выпускали много одинаковых вещей. Теперь действует обратная тенденция: нам нужно приспособиться, знать, как изменить продукт, чтобы он нравился конкретному клиенту – потребителю.

Также необходимо чтобы маркетологи, представители больших компаний и преподаватели по маркетингу объединились в клубы, чтобы делиться маркетинговым опытом.

Также Интернет будет играть далее все более значительную роль в маркетинге. Поэтому является большой ошибкой, если серьезная компания не организует себе нормальный веб – сайт, поскольку веб – страница – это средство коммуникации с клиентами и другими компаниями. Даже цвета веб – сайта играют значительную роль, влияя на восприятие компании. Компаниям нужно изучать и сайты своих конкурентов, которые могут использовать более новые технологии [1].

В условиях кризиса маркетинговая стратегия компании должна подвергаться некоторым корректировкам. Ведь кризис – это всегда определенное изменение. Таким образом, внедряя различные инструменты маркетинговых коммуникаций, компания должна руководствоваться стратегией своего развития, ориентируясь на рынок, потребителей и конкурентов. Внедрение взаимосвязанного комплекса инструментов маркетинговых коммуникаций должно обеспечить комплекс действий по донесению своим потребителям целевых информационных сообщений, донесению позиционирования компании или бренда, его эмоциональных и рациональных преимуществ, ориентированных на конечного потребителя.

Также на лояльность потребителей сильное влияние оказывает сервис и хорошее отношение персонала. Завоевать предпочтение можно путем организации горячей линии по приему жалоб и рекламаций. Это малозатратный и очень эффективный инструмент. Немаловажной проблемой в повышении лояльности клиентов является обучение персонала. От их эффективности, логичности и четкости понятий зависит очень многое, если не все.

Удерживать конечного покупателя можно при помощи определенных усовершенствований. Потребности и предпочтения покупателей развиваются и меняются, поэтому поддерживать дизайн марки является немаловажной задачей. Обновление дизайна способно привлечь, постоянно кочующую группу новаторов и вообще вдохнуть в торговую марку новую жизнь. К изменению дизайна стоит относиться очень осторожно, чтобы не потерять те ценные

элементы, которые имеют очень важное значение для покупателя, а именно знаковые логотипы, стиль упаковки. Бренд должен указывать на определенные атрибуты товара, например, его характеристики, вызывать ассоциацию ключевыми преимуществами. Бренд должен создавать визуальный образ, напоминать о ценностях компании – новаторстве, внимательности к покупателям, социальной ответственности.

Сбыт продукции - конечная и основная цель деятельности предприятия и для того, чтобы он был успешным предприятию необходимо внедрять маркетинговую концепцию управления производственно-сбытовой деятельностью. Разработка путей реализации продукции предусматривает развитие таких направлений производственной деятельности, как сортировка, упаковка, информационное сопровождение и улучшение качества и сохранности продукции.

На внутреннем рынке предприятию необходимо использовать маркетинговые стратегии лидера для увеличения спроса на продукцию, увеличение рыночной доли за счет существующей емкости рынка, своевременно реагировать на новшества конкурентов.

При выходе на внешний рынок предприятие выбирает определенный тип стратегии конкурентной борьбы, который она будет применять. Главным классификационным признаком типологии стратегий международной конкурентоспособности должен быть вид конкурентных преимуществ [1].

Выбор и совместное сочетание, правильное использование предложенных конкурентных стратегий и маркетинговых стратегий, позволит предприятию укрепить конкурентную позицию на внутренней и международной арене, проводить своевременную и точную диагностику основных конкурентных сил, влияют на рынок, и определять степень их действия, противостоять негативному воздействию этих сил, проводить эффективную маркетинговую конкурентную политику, и как следствие, обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества предприятия.

Литература

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Кирцнер И.; [Пер. с англ. Под ред. Проф. А.Л. Романова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 239с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Портер М. - М.: Международные отношения, 1993. – 896с.
3. Формирование маркетинговой стратегии предприятия (монография) Абылахайнова Т.А., Рахметулина Ж.Б., Ткаченко В.Г., Гончаров В.Н., Шевченко М.Н., Шульженко Л.Е., Пономаренко С.В. - Усть-Каменогорск: Изд-во «Ноулидж», 2019. - 192 с.

УДК 330

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Овчаров А.С., Болтенков Д.В., Зиборова О.В.

Научный руководитель – к.э.н., доцент Катеринец С.Л.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Ускорение темпов развития в условиях рыночной экономики много в чем зависит от эффективного использования всех факторов производства, укрепления материально-технической базы предприятий, внедрения достижений научно-технического прогресса, инновационной и инвестиционной деятельности в отрасли.

Главным направлением укрепления продовольственной независимости страны является повышение эффективности производства аграрных предприятий.

Современное предприятие является самостоятельным хозяйствующим субъектом, которое имеет права юридического лица, осуществляет производственную и коммерческую деятельность с целью получения прибыли. В связи с этим «управлять производством – значит вести предприятие к поставленной цели, выявляя максимальные возможности из всех имеющихся в распоряжении ресурсов».

Для осуществления своей производственной деятельности предприятия поддерживают свою экономическую среду комплексом социально-экономических условий, поскольку именно рыночная экономика требует обеспечения самостоятельной хозяйственной деятельности «в пределах которой они могут хозяйствовать под свою ответственность и финансовый риск. Тут должно быть оптимальное сочетание предпринимательской самостоятельности предприятий с государственными интересами и целями», что будет способствовать их эффективному развитию.

Эффективность – одна из наиболее актуальных проблем экономической науки, ученые констатируют, что это «экономическая категория, которая отражает соотношения между полученными результатами и затратами на их достижение ресурсами, а экономическая эффективность – это такое соотношение между ресурсами и результатами производства, по которому получают стоимостные показатели эффективности производства» [1, с.17].

Необходимо учитывать особенности развития аграрных предприятий для обеспечения их эффективного развития:

- непредсказуемые и стихийные природно-климатические условия; отраслевую специфику аграрного производства в условиях ограниченности производственных ресурсов;
- специфика использования биологических ресурсов, живых организмов, растений и животных;
- однотипность производимой продукции;
- готовый продукт (почти 20% валовой продукции) входит в следующий цикл, как фактор производства (семена, корма, приплод животных);

- диспаритет и нестабильность в формировании цен на сельскохозяйственную продукцию и продукты её переработки;
- невозможность интенсивного развития аграрных предприятий из-за слабой материально-технической базы;
- разрыв рабочего периода по времени производства и неравномерность использования труда.

Считаем, что повышение эффективности производства предусматривает не только эффективное использование всех производственных ресурсов предприятий, но и выявление степени их взаимосвязи (земли, труда и капитала). Сейчас ни одно предприятие не может интенсивно развиваться, не настраивая себя на работу с высокой отдачей, без заинтересованности в конечных результатах своей деятельности.

При этом, как утверждают ученые, показатели деятельности предприятия зависят в основном от мотивации [2, с. 85; 139], ее элементов и факторов внешней среды. На основе схематического изображения элементов и факторов мотивации, которые влияют на стратегию повышения эффективности производства, можно охарактеризовать внутреннюю среду, ее потенциал, тенденции развития и изменения во внешней среде, которая является источником получения ресурсов, необходимых для существования предприятия.

Основными направлениями внутренней среды являются:

- состояние основной производственной деятельности;
- ресурсный потенциал;
- финансовое состояние и другие.

Кроме этого непосредственно влияют на эффективное развитие каждого предприятия потребители, конкуренты, поставщики, рынок, органы государственного управления и другие. На основе проведенных исследований установлено, что ни одно аграрное предприятие в современных условиях хозяйствования не может обеспечить себе стойкое положение на рынке без высокоэффективного производства, экономического интереса и мотивационной деятельности.

Экономическая эффективность аграрных предприятий состоит в том, чтобы каждая единица затраченных материальных, финансовых и трудовых ресурсов способствовала увеличению объема производства сельскохозяйственной продукции, обеспечению увеличения доходов предприятий и работников.

Экономическое развитие предприятий невозможно без понимания мотивов, материальных, социальных потребностей работников, признания важности мотивационных методов и разумного использования экономических стимулов в производственной деятельности.

С целью обеспечения динамического и эффективного развития аграрных предприятий возникла необходимость формирования такого мотивационного механизма, который учитывал бы особенности производства, интересы предприятий, работников, а также экономические, организационные, социальные и другие факторы, влияющие на результативность его использования.

Мотивационный механизм базируется на длительном влиянии на работника с целью изменения параметров его ценностных ориентаций, интересов, формирования соответствующего мотивационного направления на развитие мотивационного потенциала и заинтересованность его в результатах своей деятельности.

Литература.

1. Богачев В.И., Пеннер В.Г., Ткаченко В.Г., Шевченко М.Н. Актуальные вопросы системы управления хозяйственным комплексом Луганской Народной Республики: Монография. – Луганск: «Промпечать», 2016. – 340 с.
2. Формирование маркетинговой стратегии предприятия (монография) Абылахайнова Т.А., Рахметулина Ж.Б., Ткаченко В.Г., Гончаров В.Н., Шевченко М.Н., Шульженко Л.Е., Пономаренко С.В. – Усть-Каменогорск: Изд-во «Ноулидж», 2019. – 192 с.

УДК 631.162:621

ЗАТРАТЫ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ ИХ СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Осташкова А.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В экономической литературе издержки производства и обращения сельскохозяйственного предприятия рассматривают как денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности.

Эту же категорию характеризуют как затраты живого и овеществленного труда предприятия на изготовление продукции, выполнения работ и оказания услуг и их реализацию (сбыт). На практике при характеристике всех издержек производства и обращения используют термин «затраты на производство».

Понятие «затраты» более емкое, чем понятие «издержки производства и обращения». При характеристике последних в их состав не включают затраты, связанные с упущениями в хозяйственной деятельности, и расходы будущих периодов [2, с.154].

Затраты как экономическая категория представляют собой выраженные в денежной форме расходы предприятий, предпринимателей, частных производителей и других хозяйствующих субъектов на производство, обращение и сбыт продукции. В зарубежной литературе затраты чаще именуется издержками производства и обращения [4, с.102].

Под затратами обычно понимают явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, т.е. выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг. Любое коммерческое предприятие в процессе своей деятельности совершает затраты на производство и реализацию продукции, расширение производства, воспроизводство основных фондов, социальную политику и т.д.

Затраты, относящиеся к выпущенной продукции, характеризуют ее себестоимость. Их еще называют текущими издержками производства и обращения. Затраты представляют собой средства, израсходованные в целях обеспечения реализации продукции, получения доходов и прибыли. В себестоимости продукции, как синтетическом показателе, находят отражение различные стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому экономное использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг является условием повышения эффективности производственных процессов и увеличения прибыли. [1, с. 94]

Себестоимость продукции (работ, услуг) – стоимостная оценка используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию. Различают следующие виды себестоимости:

Производственная себестоимость – затраты, связанные с процессом производства продукции (от запуска производства до отгрузки на склад готовой продукции).

Полная себестоимость – сумма расходов, связанных с производством продукции и расходов по ее реализации (производственная себестоимость + коммерческие расходы).

Коммерческие расходы – затраты на упаковку, транспортировку и рекламу.

Плановая себестоимость – рассчитывается при планировании объемов производства и затрат на конкретную продукцию на основе нормативных данных.

Провизорная или ожидаемая – разновидность плановой, рассчитывается по итогам работы предприятия за первые три квартала года и плановых затрат в четвертом квартале.

Фактическая или отчетная – сумма затрат после подведения итогов хозяйственной деятельности на основе производственного отчета.

Сравнение фактической и плановой себестоимости по видам затрат позволяет установить допущенный перерасход или экономию средств и труда, наметить мероприятия по снижению себестоимости продукции в будущем.

Целью учета производственных расходов и калькулирования себестоимости продукции является полное и достоверное определение фактических расходов, которые связаны с производством, а также исчисление себестоимости конкретных видов продукции. Для осуществления контроля за использованием материальных, трудовых и других ресурсов, затраты необходимо сгруппировать по определенным признакам.

Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости произведенной продукции являются самым трудоемким участком работ бухгалтерии предприятия. Цель учета затрат на производство заключается в своевременном, полном и достоверном определении фактических затрат, связанных с производством продукции, а также в контроле за использованием ресурсов.

Процесс производства занимает центральное место в схеме круговорота хозяйственных средств. Под этим процессом понимают изготовление продукции на предприятии, выполнение работ и предоставление услуг. Осуществление процесса производства возможно лишь при условиях сочетания средств труда с предметами труда и при активной роли в этом процессе рабочей силы [3 с.84].

Для достижения поставленной цели все затраты классифицируются по:

- экономическому содержанию;
- характеру участия в производстве;
- способу отнесения на себестоимость продукции;
- составу;
- отношению к объему производства.

По экономическому содержанию затраты делят на затраты живого и овеществленного труда. К затратам живого труда относятся затраты на оплату труда, начисления на оплату труда по социальному страхованию. К затратам овеществленного труда относятся стоимость использованных в процессе

производства оборотных средств и стоимость использованных основных средств (амортизационные отчисления).

По характеру участия в производстве различают основные и накладные расходы. Основные расходы непосредственно связаны с процессом производства. Эти затраты на оплату труда работников, занятых на производстве продукции, стоимость израсходованных материалов, амортизация основных средств. Накладными являются общепроизводственные расходы, к которым относят затраты, обусловленные организацией и управлением отдельной отраслью производства или производственным подразделением. Их включают в себестоимость продукции только отдельных отраслей производства.

В настоящее время общехозяйственные расходы, которые также являются накладными и раньше относились на себестоимость всех видов продукции, являются затратами периода и сразу списываются на финансовые результаты.

По способу отнесения на себестоимость продукции затраты делят на прямые и непрямые. К прямым относят затраты, связанные с производством только одного вида продукции. Их непосредственно относят на производимую продукцию. Непрямые затраты связаны одновременно с производством нескольких видов продукции и поэтому их включают в себестоимость каждого вида продукции путем распределения. Большинство прямых затрат являются основными, а все накладные затраты – непрямые.

По составу затраты бывают простыми (одноэлементными) и комплексными (сложными). К простым относят затраты, которые по экономическому содержанию не делятся на составные части. К комплексным относят затраты, которые состоят из нескольких элементов (работы и услуги).

По отношению к объему производства различают затраты переменные и условно – постоянные. Переменные затраты непосредственно зависят от объема производства (сырье и материалы). Условно-постоянные затраты не зависят или почти не зависят от объема произведенной продукции (общепроизводственные расходы, амортизация основных средств)

При учете затраты группируют по статьям, в которые входят затраты, однородные по экономическому содержанию.

По экономическому содержанию расходы группируются по экономическим элементам и статьями калькуляции.

Элемент расходов – совокупность экономически однородных расходов.

Группирование расходов по элементам не в полной мере обеспечивает информацией о расходах для принятия определенных управленческих решений. С этой целью классификацию расходов по элементам дополняют классификацией расходов по статьям калькуляции, что позволяет более детально проанализировать себестоимость продукции, работ, услуг и обнаружить резервы относительно ее снижения. Определение перечня и состава статей калькуляции себестоимости продукции, работ и услуг предприятия относится к компетенции его руководства и должно быть урегулировано приказом об учетной политике.

Одним из важнейших заданий бухгалтерского учета является определение себестоимости продукции. Себестоимость продукции, работ и услуг состоит из употребленных в процессе производства операционных запасов, сырья, энергии,

основных средств (в виде их износа), трудовых ресурсов (в виде заработной платы), а также других расходов, связанных с их производством. Исходя из выше сказанного, можно отметить, что себестоимость продукции представляет собой денежное выражение расходов на ее производство.

Себестоимость продукции (работ и услуг) определяется отношением расходов, связанных с ее производством к количеству произведенной продукции (выполненных работ или предоставленных услуг) в течение учетного периода. Определение себестоимости по результатам работы предприятия дает возможность исследовать динамику ее изменения в сторону увеличения или уменьшения в течение определенного периода, а также проанализировать ее структуру в разрезе статей калькуляции. Чем ниже является себестоимость продукции (работ и услуг), тем крепче является позиция предприятия на потребительском рынке, тем более у него есть аргументов в борьбе за потребителя. Таким образом, можно утверждать, что себестоимость является также и качественным показателем, который отображает степень организации производственного процесса и эффективность деятельности предприятия в целом.

Особенность современной системы учета заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов бухгалтерского учета, предусматривает самостоятельное их комбинирование субъектами ведения хозяйства, хотя среди всех видов управленческой деятельности бухгалтерский учет продолжает оставаться самым регламентированным.

Следует отметить, что при производстве продукции потребляется значительное количество разнообразных ресурсов, которые разделяются по статьям затрат на оплату труда, отчисления из нее, материал, работы и услуги, затраты на ремонт необоротных активов, амортизационные отчисления, общепроизводственные затраты, другие затраты.

Отказ от группировки расходов по статьям и переход на подсчет по корреспондирующим счетам считает логическим Бабаев Ю.А. [1 с.98]. Такая организация учета обеспечивает учет расходов по их видам, согласно корреспондирующим счетам и ликвидирует группировку расходов по статьям. Этим упрощается процесс проверки правильности осуществленных записей, а подсчет расходов прямо совмещается с системой бухгалтерского учета. В производственном отчете предусматривается затраты показывать по элементам с кредита счетов.

Некоторые специалисты считают, что более целесообразно разделить затраты на релевантные и нерелевантные, что облегчит принятие управленческих решений, релевантные затраты – это затраты которые могут быть изменены в результате принятия решения, а нерелевантные – не зависят от принятого решения [2, 5].

Для эффективного управления расходами важно знать их поведение, то есть они являются переменными или постоянными. Такое деление позволяет установить нижний предел цен, при котором можно продавать продукцию и продолжать ее производить. Но на практике деление расходов на переменные и постоянные используют мало, что снижает их обоснованность.

Исходя из выше отмеченного, можно сказать, что исчисление себестоимости является важным и необходимым. Что же касается нехватки реальности показателя через большой разрыв между датами несения расходов и выходом продукции, то возможно применение индекса пересчета потраченных средств к реальной их стоимости.

В современных условиях рыночной экономики от учета зависит последующий механизм получения прибыли. Исчисление себестоимости продукции является заключительным этапом бухгалтерского учета процесса производства. До вычисления фактической себестоимости продукции выполняются подготовительные работы, назначение которых заключается в вычислении суммы расходов на производство отдельных видов продукции. При расчете величины расходов, которые подлежат включению в себестоимость конкретного вида продукции, важно, чтобы все предприятия одинаково воспринимали момент завершения производственного процесса. Условно принят этот момент, который принято отмечать словом «франко». Все следующие затраты на выполнение операций по подготовке продукции к реализации и ее проведения относятся на затраты по сбыту. Если эти операции осуществляются за плату, их рассматривают как выполнение работ на сторону с отображением в составе доходов.

Таким образом, себестоимость продукции является не только важнейшей экономической категорией, но и качественным показателем, так как она характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия.

Литература

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов / Ю.А. Бабаев, И.П. Комисарова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 527 с.
2. Басманов, И.А. Учет производственных расходов предприятия / И.А. Басманов. – М.: Финансы. – 2007. – С. 204.
3. Глушков, И.Е. Бухгалтерский учет на сельскохозяйственных, перерабатывающих и агропромышленных предприятиях. Учебное пособие по финансовому и управленческому учету / И.Е. Глушков, Т.В. Киселева. – М.: «КНОРУС», Н.: «ЭКОР», 2017. – 507 с.
4. Каверина, О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. / О.Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика. – 2013. – С. 352.
5. Палий, В.Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета). – М.: ИНФРА-М, 2006. – 279 с.

УДК: 657.01

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Панченко Л.А. – доцент

Сухаревская С.О., Потоцкая Т.Г., Помазан К.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В статье исследуются существующие проблемы формирования и учета финансовых результатов деятельности предприятий, рассмотрена сущность взглядов ведущих ученых. Очерчены отечественные подходы и методы формирования финансовых результатов, которые понятны и доступны для иностранных партнёров и инвесторов. Сделан обзор нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: финансовые результаты, организация учета, прибыль, доходы, расходы, финансовый результат.

Развитие рыночных финансовых отношений результатов деятельности, поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению их прибыльности. Поэтому сейчас руководителям стоит постоянно отслеживать результаты деятельности предприятия и проводить анализ его финансовых результатов в реальном времени для того, чтобы своевременно реагировать на отрицательные тенденции развития, снижение прибыльности или рентабельности предприятия, а также принимать необходимые меры. Поэтому актуальность темы очевидна.

Финансовые результаты - это показатель, характеризующий прибыль, который является результатом хорошей работы или внешних объективных и субъективных факторов, а убыток - следствием плохой работы или внешних отрицательных факторов. В условиях рыночной экономики прибыль является основой экономического развития, важнейшим показателем эффективности работы организации, источником его жизнедеятельности.

Вопросы формирования методических подходов определения финансовых результатов в учетной и контрольной системе предприятия, решение которых влияет на укрепление экономического состояния предприятия. Вопросы, связанные с учетом финансовых результатов, являются актуальными, так как постоянно обсуждаются среди ученых и практиков в сфере экономики и управления предприятием.

Методологической основой для анализа финансовой отчетности были выбраны труды ученых и специалистов, таких как Шеремет А.Д., Крылов С.И., Савицкая Г.В, Волочиенко В.А., Серышева Р.В. Гаджинского А.М.

Ведущие ученые внесли весомый вклад в развитие учета финансовых результатов, однако остается немало нерешенных вопросов, которые требуют детального исследования и предоставления предложений для практической деятельности в связи с постоянным изменением нормативной базы. Так, в частности, требует уточнения вопрос понятийно-категориальный аппарат,

дополнительного изучения учета финансового результата, в т.ч. его составляющих - доходов и расходов по МСФО и тому подобное.

Основной целью исследования является попытка выделить следующие отечественные подходы и методы формирования финансовых результатов, которые понятны и доступны для иностранных партнеров и инвесторов, и которые позволят эффективно управлять эффективностью деятельности предприятия. Достоверность формирования финансового результата является основой принципов и правил бухгалтерского учета, обязательного соблюдения которых требует законодательная база, в частности, концептуальные основы составления и представления финансовой отчетности, международные стандарты финансовой отчетности, Закон о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, ПСБУ и тому подобное.

Понимание сущности понятия «финансовый результат» - одна из главных предпосылок формирования соответствующих направлений его учета, контроля, анализа и возможности осуществления своевременного управленческого воздействия на отдельные его составляющие с целью повышения эффективности деятельности предприятий.

Трактовка понятия «финансовый результат» всегда было неоднозначным, в том числе в историческом контексте [4].

Обзор нормативно-правовой базы также показал, что в законодательстве термин «финансовые результаты» подробно рассматривается, а в отдельных нормативно-правовых актах по бухгалтерскому учету приведена сущность понятий «прибыль» и «ущерб».

Обобщая достижения ученых-экономистов по вопросам определения данного понятия, предлагаем использовать следующее определение: «финансовые результаты - это выраженный в денежной форме качественный и количественный показатель результативности хозяйственной деятельности организации путем сопоставления доходов и расходов, выступающий в форме прибыли или убытка» [5].

Одним из немаловажных аспектов организации аналитического учета финансовых результатов на предприятии является их обоснованная классификация. На сегодняшний день нормативно-правовые акты, регламентирующие порядок определения результатов деятельности предприятия, вообще не содержат классификации финансовых результатов, которая могла бы быть использована для создания эффективных информационных учетных моделей. По мнению автора, [1], классификация финансовых результатов, в первую очередь, необходима для принятия соответствующих решений пользователями, а поэтому должна иметь группировки по определенным признакам, которые повысят аналитичность полученной информации.

На сегодняшний день существует два принципиальных подхода к расчету финансовых результатов предприятия, которые имеют некоторые модификации в разных странах мира:

1) метод сравнения доходов и расходов (метод «затраты-выпуск») - предполагает определение прибыли (убытка) по принципу начисления и

соответствия доходов и расходов, то есть как разница между доходами и расходами отчетного периода. Поэтому подходом сравниваются доходы с расходами, которые были понесены для получения этих доходов. Определение финансового результата по методу «затраты - выпуск» предполагает существование двух способов:

а) первый способ называют «линейным», поскольку он предусматривает сравнение выпуска с прошлыми затратами с отображением вновь созданной стоимости общей суммой с последующей детализацией;

б) второй способ используется в бухгалтерском учете отражаются по дебету потребления предприятием прошлого труда и посторонних расходов и вновь созданной стоимости по ее элементам. Субъекты хозяйствования в Российской Федерации рассчитывают финансовый результат именно по методу «затраты - выпуск» в рамках синтаксической парадигмы;

2) метод сравнения капитала (или метод изменения чистых активов) - предусматривает определение прироста собственного капитала в отчетном периоде как разницы между суммой собственного капитала на конец и на начало отчетного периода, то есть рассчитывается разница, то есть если собственный капитал на конец отчетного периода увеличивается, то предприятие получает прибыль, а если наоборот - убыток. В большинстве стран мира чистая прибыль является ключевым показателем финансовых результатов предприятия. Основные особенности расчета финансового результата методом «издержки - выпуск»:

а) расчет финансового результата деятельности предприятия без определения фактической себестоимости, изготовленной, отгруженной и реализованной продукции, что существенно уменьшает трудоемкость учетного процесса;

б) достоверное определение по данным финансовой отчетности вновь созданной стоимости [2].

Для определения финансового результата деятельности предприятия за отчетный период необходимо сравнить доходы отчетного периода и затраты, понесенные для получения этих доходов. При этом доходы и расходы отражаются в учете, и Отчете о финансовых результатах на дату их возникновения, а не на дату поступления или уплаты денежных средств (согласно принципу начисления). Проблема полноты и своевременности отражения в бухгалтерском учете расходов и доходов является одной из основных проблем учета финансовых результатов. Под бухгалтерской прибылью понимают фактический прирост собственного капитала в течение отчетного периода, определяется по данным бухгалтерского учета.

Методика его расчета отработана десятилетиями и направлена на то, чтобы владельцы, которые отлучены от управления предприятием, могли получить правдивую информацию о прибыли, на долю которого они имеют право, а достоверность этой информации могли бы подтвердить внешние аудиторы. Следствием этого является то, что в бухгалтерском учете отражаются только те доходы и расходы, которые могут быть точно определены и вычислены [3, с. 143]

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Финансовый результат является достаточно сложной и многомерной категорией. Информация о результатах деятельности отражается в финансовых отчетах предприятия и является общедоступной информацией для определения уровня ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия и является главным источником информации для потенциальных партнеров.

2. С целью улучшения и повышения эффективности учета финансовых результатов целесообразным считаем:

1) на законодательном уровне закрепить сущность понятия «финансовые результаты», уточнить перечень показателей, которые их характеризуют;

2) расширить перечень классификационных признаков, которые позволят в будущем разработать систему и механизмы управления отдельными составляющими финансовых результатов с целью управления уровнем финансовых результатов в долгосрочной и краткосрочной перспективе;

3) ввести единые классификационные признаки и разграничения их по видам деятельности с использованием счетов третьего порядка;

4) ввести в документооборот предприятий усовершенствованные формы учётных регистров аналитического учета финансовых результатов для обобщения учетной информации, с целью удовлетворения информационных потребностей различных пользователей;

5) распространить практику создания резерва сомнительных долгов как необходимого условия точного расчета финансового результата деятельности предприятия.

Литература.

1. Володина, А.А. Управление финансами. Финансы организаций: учебник / А.А. Володина. - М.: Инфра-М, 2013. - 510 с.

2. Гусейнов, А.Н. Оценка воздействия финансовой политики в управлении финансовыми ресурсами и на финансовые результаты на предприятиях / А.Н. Гусейнов // Образование. Наука. Научные кадры. - 2015. - №2. - С. 114- 118.

3. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: учебник для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. - М.: ТК Велби, Проспект, 2013. - 624 с.

4. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 510 с.

5. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 768 с.

УДК 657.4

РОЛЬ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Полякова Н.Л.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Лангазова В.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В течение всей деятельности любого субъекта хозяйствования осуществляется постоянный оборот средств, которые необходимы для стабильного ведения финансово-хозяйственной деятельности. Этот кругооборот средств создает различные формы расчетов. Самым популярным видом расчетов являются расчеты с поставщиками и подрядчиками за предоставление материалов, товаров, работ и услуг. Поэтому одной из основных задач перед руководителем предприятия становится создание прочных и стабильных хозяйственных связей с поставщиками и подрядчиками.

Если предприятие будет вести правильный и рациональный учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, то это приведет к надежной расчетной дисциплине, а, следовательно, к платежеспособности, уменьшению кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и улучшению финансового состояния предприятия в целом.

Учет операций с поставщиками и подрядчиками отражается и на других сферах деятельности предприятия. Поэтому необходимо выбрать такую стратегию учета, которая в дальнейшем сможет способствовать развитию и продолжительности финансово-хозяйственной деятельности.

Актуальность выбранной темы определяется тем, что учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, в целом с кредиторами, составляет существенную и очень важную часть бухгалтерской работы, так как непоступление или не своевременное поступление оплаченных заранее материальных ресурсов нарушает ритмичность хозяйственной деятельности и оказывает отрицательное влияние на экономическую безопасность предприятия. Возникающие в результате этого кредиторские задолженности нередко приводят к финансовым потерям и разрушению установившихся партнерских связей.

В условиях рыночных отношений повышается ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии решений по обеспечению эффективности расчетов с кредиторами.

Как отмечает Ю.А. Бабаев, кредитором называется организация или физическое лицо, которое является заимодавцем для данной организации, а кредиторской задолженностью — задолженность данной организации другим организациям, работниками и физическим лицам в результате покупки товаров, оказания услуг, выполнения работ [1, с. 364].

По мнению О.Е. Качковой практически ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской и кредиторской задолженности, так как ее образование и существование объясняются объективными причинами.

Для организации - должника это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств, а для организации - кредитора - расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг» [2, с. 298].

Кредиторская задолженность возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т.п.) от поставщиков не совпадает с датой их фактической оплаты.

Кредиторскую задолженность по сфере возникновения можно подразделить на две группы:

— задолженность, возникшая в результате основной деятельности предприятия;

— задолженность по другим операциям.

Таким образом, анализ кредиторской задолженности занимает важное место в финансовом анализе предприятия, под кредиторской задолженностью подразумевается не только задолженность поставщикам, но и кредиты, расчеты с бюджетом, социальными фондами и т.п. Существенное значение имеет анализ задолженности в разрезе сроков погашения обязательств. При этом задолженность делится на две большие группы: долгосрочную и краткосрочную.

Анализ кредиторской задолженности позволяет выявить не только показатели текущей активности и перспективной платежеспособности предприятия, но и факты, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем. Эта информация очень важна для будущих и нынешних поставщиков и подрядчиков предприятия, так как опираясь на нее, они будут решать предоставлять свои товары и услуги или нет.

Нормативное регулирование расчетов с поставщиками и подрядчиками также имеет важное значение в обеспечении экономической безопасности субъекта хозяйствования, т.к. оно устанавливает необходимые правила и нормы ведения расчетов с контрагентами предприятия, без которых не могло бы стабильно существовать и развиваться любое предприятие. При соблюдении нормативных положений субъект хозяйствования может не беспокоиться по поводу своей экономической безопасности и проведения незапланированных проверок налоговых органов.

Бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и подрядчиками имеет важное значение для любого предприятия, активно работающего в условиях рыночной экономики. Задолженность по этим расчетам в процессе финансово-хозяйственной деятельности должна находиться в рамках допустимых значений, иначе может возникнуть множество угроз для экономической безопасности предприятия.

Просроченная кредиторская задолженность свидетельствует о нарушениях поставщиками и подрядчиками финансовой и платежной дисциплины, что требует оперативного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер возможно при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих

решений по обеспечению эффективности расчетов с поставщиками и подрядчиками [3].

Даже при значительном отвлечении средств предприятия из оборота появляется невозможность вовремя гасить задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и внутренний аудит расчетов.

Для улучшения состояния расчетов и для поддержания оптимального уровня экономической безопасности предприятия следует соблюдать следующие рекомендации:

— необходимо следить за соотношениями дебиторской и кредиторской задолженности: значительное преобладание дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных (как правило, дорогостоящих) средств;

— контролировать, чтобы превышение кредиторской задолженности над дебиторской не привело к неплатежеспособности предприятия;

— постоянно следить за состоянием расчетов по просроченной задолженности;

— имея оперативные данные по просроченной задолженности, необходимо своевременно начинать претензионную работу, т.е. высылать уведомления - претензии со всеми расчетами пени за просроченную задолженность;

— разрабатывать разные модели договоров с гибкими условиями оплаты.

Для того чтобы повысить эффективность учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, предприятиям необходимо самостоятельно создать классификацию поставщиков и подрядчиков, которая будет соответствовать их экономическим признакам.

Считаем, что от правильной организации расчетов с поставщиками и подрядчиками во многом зависит организация материального обеспечения и поставки в соответствии с договорными обязательствами и коммерческими сделками, а также платежеспособность и финансовое состояние предприятия в целом.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Ю.А. Бабаев. — Москва: Юнити-Дана, 2020. — 611 с.

2. Качкова О.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / О.Е. Качкова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Юрайт, 2018. — 568 с.

3. Макарова Н.С. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками / Н.С. Макарова // Аудиторские ведомости. — 2019. — № 4. — С. 15—27.

УДК: 657

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Помазан К.А.

Научный руководитель – доц. Панченко Л.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Формирование системы рыночных взаимоотношений предопределяет необходимость её реформирования. Переход от спада к росту производства требует выработки стратегии посткризисного развития сельскохозяйственного производства, направленной на обеспечение глубоких качественных сдвигов в системе экономических отношений.

Среди приоритетных направлений такой стратегии специалисты по экономическим вопросам отмечают финансовое оздоровление предприятий, прежде всего.

Состояние расчетов с дебиторами на отечественных предприятиях является напряженным, что проявляется в значительных суммах задолженности и длительных терминах ее погашения.

Предоставление экономическим субъектам полной хозяйственной самостоятельности в выборе рынков сбыта продукции, поставщиков и подрядчиков.

В поисках источников финансирования необходимо особое внимание уделять расчетам с различными контрагентами. Учет дебиторской задолженности является одним из самых сложных и спорных вопросов, что обусловлено проблемой неплатежей.

Вопросу организации анализа дебиторской и кредиторской задолженности уделялось недостаточное внимание, вследствие чего затрудняется соблюдение основных методических принципов ведения учета, создается информация о финансовом состоянии предприятия, состояние расчетов, снижается эффективность принятия управленческих решений.

Вместе с этим, многоаспектность проблемы обусловлена сложностью и разнообразием субъектов и объектов расчетно-платежных отношений, повлияло на противоречивый характер нормативных документов, а также на уровень разработок отдельных теоретических и практических аспектов методологии анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Эффективно функционирует то предприятие, которое при минимальных затратах достигает максимального результата.

Минимизация затрат на предприятии требует оптимизации структуры источников формирования оборотных средств, то есть разумное сочетание собственных и заемных средств [4, с.276].

На основе систематизации взглядов отечественных ученых можно определить основные этапы формирования системы управления дебиторской задолженностью предприятия:

- создание комиссии по управлению дебиторской задолженностью;

проведение постоянного мониторинга дебиторской и кредиторской

задолженностей;

- анализ дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде;

- разработка плана управления дебиторской задолженностью; определение допустимой величины портфеля дебиторской задолженности на основе прогнозируемого объема реализации;

- формирование принципов кредитной политики и условий кредитования на основе дифференциации покупателей продукции по уровню кредитоспособности;

- выбор форм расчета по товарному кредиту; обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

- построение эффективных систем контроля над движением и своевременной оплатой дебиторской задолженности.

Следствием внедрения эффективного управления дебиторской задолженности должны стать:

- обеспечение непрерывной работы предприятия;

- снижение объемов свободных текущих активов, и, как следствие, снижение затрат на их финансирования;

- ускорение оборота оборотных активов; максимизация прибыли предприятия при сохранении ликвидности;

- повышение уровня финансовой безопасности предприятия.

При соблюдении дебиторами договорных сроков платежей предприятие имеет средства для своевременных расчетов с кредиторами и постоянно имеет в своем распоряжении свободные средства в обороте.

Благоприятные условия обеспечиваются двумя обстоятельствами: средний однодневный объем выручки от продаж превышает среднюю однодневную сумму расходов на проданную продукцию и прироста балансовых запасов; дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской задолженности.

Таким образом, эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью аграрных предприятий в условиях дефицита оборотных средств с учетом аспектов его стратегического развития и конкретных тактических целей является целостным процессом.

Процесс предусматривает модификацию и применения альтернативных концепций управления капиталом предприятия в целом, а также методов оценки эффективности его функционирования, адекватным условиям трансформационной рыночной экономики.

Для построения экономического и финансового инструментария системы управления дебиторской задолженностью предприятия важна разработка эффективных механизмов управления ими, направленных, в первую очередь, на оптимизацию объемов и структуры дебиторской задолженности.

А также формирование эффективных принципов и стандартов кредитной и авансовой политики, направленных на повышение эффективности использования капитала предприятия, вложенного в дебиторскую

задолженность, построение эффективной системы управления инкассацией дебиторской задолженности с оптимальной скоростью ее погашения, минимальными рисками и максимальным результатом функционирования предприятия.

Литература

1. Цал-Цалко, Ю.С. Финансовый анализ: учебник. // Ю.С. Цал-Цалко. – М.: Центр учебной литературы, 2011. – 566 с.
2. Крамаренко, Г.А. Финансовый анализ: учебник. // Г.А. Крамаренко, О.Е. Черная. – М.: Центр учебной литературы, 2011. – 392 с.
3. Мец, В.А. Экономический анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия: учеб. пособие // В.А. Мец. – М: Финансы, 2011. – 132с.
4. Иванилов, А. С. Экономика предприятия: учеб. / А.С. Иванилов. – М.: Центр учебной литературы, 2013. – 728 с.

УДК 631.162:611

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Попова А.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В настоящее время сельскохозяйственные предприятия нуждаются в существенном реформировании структуры управления хозяйственной деятельностью. При этом большое значение имеет определение минимальной величины производственных запасов на предприятиях, поскольку материальные затраты на этих предприятиях занимают наибольший удельный вес.

Значительный взнос в исследование вопросов методологии учета расходов и калькулирования себестоимости продукции растениеводства сделали такие ученые, как: Ф. Бутынец, М. Чумаченко, Л. Хорунжий, Н. Н. Костева, В. Моссаковский, М. Демьяненко, В.Б. Ивашкевич, П. Хомин, В. Дерий, О. Радченко и др. В их научных трудах освещаются наиболее актуальные и проблемные вопросы относительно учета затрат на производство продукции растениеводства.

Особенность современной системы учета заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов бухгалтерского учета, предусматривает самостоятельное их комбинирование субъектами ведения хозяйства, хотя среди всех видов управленческой деятельности бухгалтерский учет продолжает оставаться самым регламентированным.

В растениеводстве организуют учет по таким объектам: сельскохозяйственные культуры, сельскохозяйственные работы, затраты, которые подлежат распределению (учитываются на протяжении года на отдельных аналитических счетах), другие объекты. Относительно последних, Методическими рекомендациями по планированию и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) сельскохозяйственных предприятий предусмотрено учитывать на счете 91 «Общепроизводственные затраты» и относить на конкретные культуры путем распределения.

В литературе встречаются разные определения расходов. Так, Д.В. Людвенко определяет затраты как средства, использованные для получения доходов [4]. А. Голубев, Н. Бутынец [1] указывают, что себестоимость (затраты) - это представление в денежном выражении объема ресурсов, использованных в конкретных целях, В.Б. Моссаковский под расходами понимает использованные ресурсы или деньги, которые нужно оплатить за товары и услуги [5].

Следует отметить, что при производстве сельскохозяйственной продукции потребляется значительное количество разнообразных ресурсов, которые в растениеводческой отрасли разделяются за статьями затрат на оплату труда, отчисления из нее, семена и посадочный материал, удобрения, работы и услуги, затраты на ремонт необоротных активов, амортизационные отчисления, общепроизводственные затраты, другие затраты.

Издержками производства в обращении принято называть затраты живого и овеществленного труда на изготовление продукции, товара (выполнение работ, оказание услуг) и их продажу. На практике для характеристики всех издержек производства за определенный период применяют термин «затраты производства». Издержки, относящиеся к выпущенной продукции, выполненным работам, оказанным услугам, выражается в себестоимости продукции (работ, услуг).

Издержки производства представляют собой совокупные затраты предприятия на производство и реализацию продукции за определенный период безотносительно к тому приходятся затраты на законченный продукт (что соответствует себестоимости продукции) или на завершённое производство.

По существующей классификации затраты сельскохозяйственных предприятий делятся на капитальные (единовременные) затраты и текущие затраты.

К капитальным затратам относятся расходы, которые направлены на строительство объектов производственного и социального значения, приобретения техники, транспортных средств и других основных фондов, капитальные затраты носят единовременный характер.

Текущие затраты – это расходы на приобретение сырья, материалов и комплектующих, оплату труда работников предприятия, другие виды затрат относимые на себестоимость продукции. Текущие затраты осуществляются в течение всего производственного цикла.

С другой стороны, одни затраты представляют собой овеществленный труд другие – живой, в денежном выражении.

Индивидуальные издержки производства – это издержки производства отдельного предприятия. Они соответствуют себестоимости продукции и состоят из стоимости потребленных в процессе производства материальных ресурсов и затрат на оплату труда работников.

Многие экономисты считают, что представленная в Методических рекомендациях классификация расходов, теоретически и практически выдержанная, и обоснованная. В ней ряд комплексных статей преобразованы поэлементно, по которым можно легко получить цифровые выражения и более полно следить за изменением структуры себестоимости продукции сельского хозяйства. Следует отметить, что полная, простая информация о производственных расходах нужна как в сельском хозяйстве, так и научным учреждениям.

Отказ от группировки расходов по статьям и переход на подсчет по корреспондирующим счетам считает логическим и Н. Н. Костева. Такая организация учета обеспечивает учет расходов по их видам, согласно корреспондирующим счетам и ликвидирует группировку расходов по статьям. Этим упрощается процесс проверки правильности осуществленных записей, а подсчет расходов прямо совмещается с системой бухгалтерского учета. В производственном отчете предусматривается затраты показывать по элементам с кредита счетов [3].

Ряд специалистов считают, что более целесообразно разделить затраты на релевантные и нерелевантные, что облегчит принятие управленческих решений, релевантные затраты - это затраты которые могут быть изменены в результате принятия решения, а нерелевантные - не зависят от принятого решения.

Для эффективного управления расходами важно знать их поведение, то есть они переменными или постоянными. Такое деление позволяет установить нижний предел цен, при котором можно продавать продукцию и продолжать ее производить. На современном этапе развития экономики особенную актуальность приобретает проблема совершенствования учета расходов на производство и калькулирование себестоимости продукции. Однако Я.В. Соколов [6] считает, что в условиях перехода экономики к рыночным отношениям исчисления себестоимости становится ненужным. Конкуренция делает калькуляцию почти бессодержательной, поскольку цена формируется в этом случае под воздействием спроса и предложения, а сама по себе фактическая себестоимость на цену реализации не влияет. Рыночные цены, обусловленные прежней конъюнктурой, а не реальным финансовым состоянием предприятия в данный момент фактически не отвечает настоящей действительности,

Исходя из выше отмеченного, можно сказать, что исчисление себестоимости является важным и необходимым. Что же касается нехватки реальности показателя через большой разрыв между датами несения расходов и выходом продукции, то возможно применение индекса пересчета потраченных средств к реальной их стоимости.

В современных условиях от учета зависит последующий механизм получения прибыли. Исчисление себестоимости продукции является заключительным этапом бухгалтерского учета процесса производства. При исчислении себестоимости необходимо руководствоваться Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий. До вычисления фактической себестоимости продукции растениеводства выполняются подготовительные работы, назначение которых заключается в вычислении суммы расходов на производство отдельных видов продукции растениеводства. При расчете величины расходов, которые подлежат включению в себестоимость конкретного вида продукции, важно, чтобы все предприятия одинаково воспринимали момент завершения производственного процесса. Условно принят этот момент отмечать словом «франко». Все следующие затраты на выполнение операций по подготовке продукции к реализации и ее проведения относятся на затраты по сбыту. Если эти операции осуществляются за плату, их рассматривают как выполнение работ на сторону с отображением в составе доходов. Производственный учет состоит из учета расходов на производство в самих разных аналитических группировках и калькулирование себестоимости продукции.

Существуют различные мнения относительно взаимосвязи этих составляющих производственного процесса. Исследователи производственного учета, которые рассматривают его в неразрывном единстве с калькулированием, обычно ссылаются на классиков бухгалтерского учета. Например, Бутинец Ф.Ф.,

доводя неразрывность учета расходов и калькулирования, писал то, что касается калькулирования фактической себестоимости единицы продукции, то оно осуществляется путем деления общей суммы расходов, которые попадают на соответствующий вид продукции, на количество этой продукции [1]. И дальше, оно представляет не что другое, как завершающий этап учета расходов на производство, а потому правильность определения, последние предопределяет и правильность калькулирования. Поэтому калькулирование нельзя рассматривать отдельно от метода учета расходов на производство.

Калькулирование как отдельную дисциплину рассматривал В.Б. Ивашкевич задание калькуляции как особенной дисциплины, - писал он, - входят изучение и классификация расходов в зависимости от структуры производства и отношения их к произведенной продукции, установление порядка учета и расчета каждого вида расходов и разработка методов исчисления себестоимости [2].

Учет расходов является базой для калькуляции себестоимости, которая в свою очередь, представляет результат учета расходов на производство продукции. Определив себестоимость продукции и проанализировав причину ее изменения по сравнению с другими отчетными периодами, осуществляется расчет плановых расходов на будущий год. Планирование является необходимой составляющей управленческого процесса на предприятии. Примером является то, что сельскохозяйственную продукцию учитывают на протяжении года по плановой себестоимости. При этом планирование должно быть достаточно гибким в современных условиях, а в сельском хозяйстве учитывать особенности производства. Себестоимость – это показатель, который сравнивают по годам с планом отчетного года и показателями передовых предприятий. Для более объективной оценки достигнутого уровня сопоставляют так же средние данные себестоимости продукции за несколько лет.

Себестоимость как экономическая категория находит свое конкретное выражения в показатели индивидуальной себестоимости продукции каждого предприятия, а обобщенное выражение – в показатели себестоимости продукции отрасли. В связи с этим в сельском хозяйстве различают себестоимость индивидуальную и отраслевую: первая отражает затраты отдельного предприятия внутрихозяйственных подразделений и соответствующую часть индивидуальной стоимости его продукции; отраслевая устанавливается как средневзвешенная величина индивидуальных затрат предприятий, производящих тот или иной вид продукции. Индивидуальная себестоимость одних и тех же видов продукции, например, зерна, в отдельных хозяйствах может совпадать с отраслевой, быть выше или ниже ее. В отраслевой же себестоимости отклонения от индивидуальной нивелируются.

В соответствии с экономической природой стоимости, имея в виду последовательность формирования затрат на получение продукции, в практике сельскохозяйственных предприятий различают производственную и полную себестоимость. В производственную себестоимость включают все затраты, связанные с получением и транспортировкой продукции к месту хранения. Кроме того, каждое предприятие несет определенные расходы по реализации

продукции. Себестоимость, исчисленная с учетом затрат по ее сбыту, называется полной. Производственную и полную себестоимость подразделяют на плановую и фактическую. Плановая себестоимость определяется технико-экономическими расчетами (составление смет) затрат на производство предусмотренной планом единицы продукции (работ, услуг) [6].

В связи с зависимостью производства от естественных условий, сельское хозяйство имеет высокий уровень производственного риска по сравнению с другими отраслями экономики. Это обусловлено особенностью поведения переменных расходов при снижении урожайности под воздействием негативных естественных условий. Снижение величины отмеченных расходов осуществляется низшими темпами, чем снижение урожайности. Соответствующие переменные затраты в расчете на 1 гектар остаются на запланированном под определенную урожайность уровне, кроме расходов на сбор, и практически не уменьшаются затраты при снижении урожайности. Это объясняется тем, что сельскохозяйственное производство инерционно и затраты производства достаточно трудно откорректировать в течение одного производственного цикла, который влияет на эффективность производства продукции. Снижение себестоимости для сельскохозяйственных предприятий, независимо от их организационно-правовой принадлежности - важнейший резерв роста прибыли предприятий и повышения рентабельности.

Литература

1. Бутинець, Ф.Ф. Организация бухгалтерского учета: учебник для студентов специальности «Учет и аудит» высших учебных заведений / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, И.Л. Томашевска; под редакц. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 4-ое изд., доп. и перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2015. – 528 с.
2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. / В.Б. Ивашкевич. М.: Магистр: Инфра-М, 2011. – 576 с.
3. Костева, Н.Н. Учет и отчетность в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Н. Костева, И. В. Калюгина. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2014. – 88 с.
4. Людвенко, Д.В. Группирование структуры статей расходов на сельскохозяйственных предприятиях / Д.В. Людвенко // Учет и финансы АПК. – 2008. - № 4. - С.91-95.
5. Моссаковский, В.Б. Концепция построения управления расходами в сельскохозяйственных предприятиях / В.Б. Моссаковский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – №6. – С. 32-43.
6. Соколов, Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

УДК 657.421.1

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И АМОРТИЗАЦИИ В СРАВНЕНИИ С ОПЫТОМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Потоцкая Т. Г.

Научный руководитель – доц. Панченко Л.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Аннотация. Адаптация предприятий к рыночной экономике требует своевременной, релевантной и объективной информации о состоянии активов, прежде всего основных средств. В статье расширены теоретические и практические аспекты, а также обоснованы пути решения проблем и дискуссионных вопросов, учета основных средств и амортизации в сравнении с опытом зарубежных стран.

Ключевые слова: основные средства, амортизация, первичный учет, оценка, информация.

В современном мире информация стала ресурсом, который определяет победителей среди «игроков» в условиях рыночной экономики. Как четко высказался Б.С. Касаев, «за последнее десятилетие информация стала настолько мощным фактором экономики, что привела к созданию в передовых развитых странах нового информационного уклада, способствующего мировой интеграции» [1; с. 100].

В условиях трансформации национальной экономики одной из ключевых задач выступает формирование ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий. Ключевой составляющей материально-технических ресурсов любого предприятия выступают основные средства, поскольку эффективность хозяйствования, прежде всего, зависит от обеспеченности, рациональности и эффективности их использования. Ввиду этого важную роль в повышении эффективности использования основных средств занимает система их бухгалтерского учета, анализа и контроля.

Процессы глобализации мировой экономики значительно меняют и национальные традиции бухгалтерского учета путем гармонизации к международным стандартам финансовой отчетности. Исследованиям вопросов учета основных средств и амортизации посвящено много трудов ученых-экономистов, однако отдельные вопросы, посвященные классификации, оценке основных средств и начислению их амортизации, имеют дискуссионный характер, что и обусловило выбор темы, формулировку цели статьи.

Целью статьи является исследование современного состояния и проблемных вопросов учета основных средств и амортизации в ЛНР и зарубежных странах и разработка путей их решения.

Результаты исследования. Поскольку «информация превратилась в глобальный неистощимый ресурс человечества, вступившего в новую эпоху развития цивилизации - интенсивного освоения информационного ресурса и больших возможностей в управлении» [2; с. 35], органы государственного управления уделяют большое внимание регламентации бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов.

Важно отметить, что национальные и другие П (С)БУ, которых по состоянию на 01.06.2014 принято 34, разработаны в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее - МСФО) и Международными стандартами бухгалтерского учета (далее - МСБУ). Согласно П (С)БУ 7 «Основные средства», основные средства - это материальные активы, которые предприятие удерживает с целью использования их в процессе производства/деятельности или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше года) [3].

МСФУ (IAS) 16 «Основные средства» имеет следующее определение: основные средства - это материальные активы, которые: а) предназначены для использования в процессе производства или поставки товаров и предоставления услуг, при сдаче в аренду или в административных целях; б) предполагаются к использованию в течение более чем одного отчетного периода [5].

В Российской Федерации ПБУ 6/01 «Учет основных средств» признает основные средства в случае, если: а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование; б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; в) предприятие не предполагает последующую перепродажу данного объекта; г) объект способен приносить предприятию экономические выгоды (доход) в будущем [6].

Итак, можно сделать вывод про относительную идентичность признания основных средств как в ЛНР, так и зарубежных странах, однако существует проблема в применении категориального аппарата в учете и анализе, поскольку довольно часто происходит отождествление категорий «основные средства», «основные фонды» и «основной капитал».

На наш взгляд, категорию «основные фонды» целесообразно использовать в политэкономическом, нежели бухгалтерском аспекте, поскольку она выражает средства труда, которые многократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму. А категория «основной капитал» характеризует источники формирования основных средств, которые отражаются в пассиве баланса.

Также важным элементом организации учета основных средств является их достоверная оценка на дату баланса. Мы поддерживаем мнение В.Ф. Паля и Я.В. Соколова, что без оценки и калькуляции теряются основные характеристики бухгалтерского учета как системы, что влияет на информацию о важнейших стоимостных обобщенных показателях [7].

Оценка основных средств у большинства стран идентична, за исключением включения в первоначальную стоимость процентов по кредитам на приобретение основных средств. Методология отражения в учете основных средств предусмотрена п. 30 МСФУ 16, в котором сказано, что после признания

в качестве актива объект основных средств должен учитываться по себестоимости за вычетом накопленной амортизации основных средств и накопленных убытков от обесценения, то есть отражаться за первоначальной (исторической) стоимостью [5].

Однако существует ряд проблем методологического и практического плана касаясь переоценки основных средств, которая в разных странах существенно отличается. Поскольку МСФУ 16 предусматривает переоценку в случае надежной оценки справедливой стоимости объекта основных средств, то возникает вопрос определения этой справедливой стоимости. Этот механизм ни в зарубежных странах, ни в ЛНР четко не регламентирован ни одним законодательным актом.

Концепция справедливой стоимости основывается на стоимости, по которой одни и те же товарно-материальные ценности можно обменивать между независимыми и заинтересованными участниками рынка, однако большинство предприятий субъективно подходит к установлению этой стоимости, осознанно завышая или занижая стоимость своих активов. В результате этого нарушается один из базовых принципов учета - осмотрительности.

В соответствии ПСБУ 7 предприятие может переоценивать объект основных средств, если остаточная стоимость этого объекта существенно отличается от его справедливой стоимости на дату баланса (больше чем на 10%). В случае переоценки объекта основных средств на ту же дату осуществляется переоценка всех объектов группы основных средств, к которой относится этот объект.

На Российских предприятиях можно не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости.

В международной практике, например, в Великобритании переоценка основных средств четко не регламентируется, а чаще всего используется восстановительная стоимость. В Испании стоимость активов может увеличиваться в соответствии с лимитами, которые устанавливаются законом. Это увеличение стоимости списывают за счет резерва по переоценке. В Италии переоценка основных средств жестко регламентирована законами. Последняя переоценка 1991 г. была обязательной для всех субъектов. Во Франции законодательство разрешает отображать в учете переоценку необоротных активов, но отражение прибыли от увеличения стоимости активов сопровождается налогом на прибыль с доходов. Швейцария в отчетности предприятий основные средства должны оцениваться по первоначальной стоимости приобретения за вычетом амортизации без права переоценки. Исключение - есть предприятия, накопленный убыток которых превышает половину капитала. Источник: систематизировано автором на основе [3, 6, 8].

Следовательно, решение этой проблемы на наш взгляд, должно основываться на разработке нового П (С)БУ либо нормативного акта, который бы четко определял критерии и рамки определения активных рынков, на которых формируется справедливая стоимость того или иного актива.

Среди самых важных проблем бухгалтерского учета нельзя не уделить

внимания амортизации, ее осмыслению, учету, концепции формирования амортизационной политики. Это обусловлено чрезвычайной ролью амортизационных отчислений как главного источника финансирования воспроизводства основных средств предприятий. Как в отечественной, так и в зарубежной литературе можно встретить много различных трактовок понятия «амортизации», но все они ведут к единой ее сущности - это объективная экономическая категория, отражающая процесс постепенного переноса части стоимости основных средств и нематериальных активов на себестоимость продукции с целью аккумуляции средств на их воспроизводство.

Амортизация имеет еще одну важную функцию - формирование себестоимости сельскохозяйственной продукции, поэтому усиливается роль глубокого анализа и контроля над размерами и методикой начисления амортизационных отчислений. Можно согласиться с мнением А.А. Хачатуряна, что «концепция стратегического управления затратами требует их деления на прогнозные и фактические и обособленного учета. Сложно изменить или снизить фактические затраты, которые уже имели место. На основании принятых решений по совершенствованию качества формируются прогнозные затраты» [9; с. 79]. Именно поэтому усиливается роль планирования и объективного подхода к выбору метода начисления амортизации.

С целью решения названной проблемы было бы целесообразно создать отдельный счет в составе счетов денежных средств, который бы отражал средства амортизационного фонда, которые должны аккумулироваться при получении выручки в конце цикла кругооборота капитала на предприятии.

И последним проблемным моментом является первичный учет основных средств. Проблема в том, что разработанные и рекомендованные формы документов не учитывают специфики функционирования отдельных отраслей экономики.

Так в Российской Федерации с 1 января 2013 года формы первичных документов не устанавливаются законодательно, а разрабатываются самостоятельно и утверждаются как приложение к учетной политике. Можно для этих целей использовать и первичные документы, предусмотренные в альбомах унифицированных форм [10]. Более того, в большинстве хозяйств не придерживаются четкого документооборота, не заполняют многих, предусмотренных документом граф, что снижает аналитическую и информационную функции бухгалтерского учета.

Выводы. Проведенное исследование дискуссионных вопросов учета основных средств и амортизации в ЛНР и зарубежных странах свидетельствует о том, что большинство проблем обуславливается несовершенной нормативной базой, разработанной на основе международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая не в полной мере гармонизирована к реалиям экономики и национальной традиции учета.

С целью решения названных выше проблем, с учетом опыта зарубежных стран, нами предлагается принятие следующих мер:

1. упростить классификацию основных средств в налоговом учете, изъяв из перечня шестнадцати групп объекты, на которые не начисляется амортизация,

и уменьшить общее количество групп, объединив некоторые из них;

2. разработать конкретный стандарт учета либо нормативный акт, который бы регулировал механизм, инструменты и концепцию определения активных рынков и справедливой стоимости отдельных видов необоротных и оборотных активов с целью их достоверной оценки;

3. создать отдельный счет «Средства амортизационного фонда», на который могут перечисляться средства в размере амортизации одновременно с зачислением выручки на расчетный счет, что позволит контролировать процесс воспроизводства основных средств предприятий;

4. существенно усовершенствовать разработку первичных документов и схем документооборота, которые учитывают специфику хозяйствования в отдельных отраслях экономики страны.

На наш взгляд, решение названных проблем позволит улучшить качество учетной информации, что поможет принимать пользователям учетной информации своевременные решения.

Литература

1. Касаев Б.С., Булов В.Г. Тенденции взаимодействия информационного обеспечения управления и экономической системы // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». 2012. № 2. С. 100-104.

2. Шумаев В.А. Информатизация, маркетинг и логистика - основа успеха работы предприятий // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». 2013. № 3. С. 35-42.

3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000 г. № 92 // Все о бухгалтерском учете. № 8, 9. 27.01. 2012. С. 42-47.

5. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерского учета / Официальный сайт Министерства финансов Украины. [Электронный ресурс]. - URL: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

6. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 / Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001 г. № 26 н. - [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111056/.

7. Палий В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учета. - М.: Финансы, 1979. - 225 с.

8. Бутынец Ф.Ф., Горецкая Л.Л. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб. Пособие. - Житомир: ЧП «Рута», 2002. - 544 с.

9. Хачатурян А. А. Концептуальные вопросы системы менеджмента качества по учету затрат на производство продукции // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». 2013. № 2. С. 74-80.

10. Шепелева С.А. Порядок ведения учета основных средств на предприятии // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: «Экономика и управление». 2013. № 3. С.78-84.

УДК 36:378:255

МИРОВОЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ. (НА ПРИМЕРЕ ЕВРОПЫ, США И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ)

Рожнов С.С.

Научный руководитель – доц. Лысенко И.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Малое предпринимательство (малый бизнес) – предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения.

Согласно опыту стран мира, малое предпринимательство является важнейшей частью экономики государства. Без малого бизнеса не может быть гармоничного развития экономики. Малое предпринимательство определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового продукта [1].

Малый бизнес обладает рядом специфических свойств. В предпринимательской деятельности создается основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой экономического роста [1].

На современном этапе развития экономики малый бизнес оказывается в двойственном положении: с одной стороны, его развитие в отсутствие государственной поддержки затруднено, но, с другой стороны, излишнее государственное регулирование также не способствует обеспечению положительной поступательной динамики субъектов малого предпринимательства. Указанные обстоятельства обуславливают необходимость исследования подходов к государственному регулированию малого бизнеса и выявлению оптимальных вариантов такого регулирования.

Развитие малого бизнеса в Европе и в США шло всегда более быстро, чем в России. В России к малому предпринимательству относят предприятия с ограниченной численностью работающих на них людей. Например, в строительстве или в промышленности – до 100 человек, в сельхозпредприятиях – до 60 человек, для оптовой торговли – до 50 человек, для розничной торговли – до 30 человек. В Европе же предел для малой фирмы – 300 человек, а в США – 500 человек.

Исследования развития малого бизнеса в Европе показали, что малое предпринимательство играет весомую роль в экономике государства. Малый бизнес стимулирует конкуренцию, побуждая крупные компании внедрять новые технологии и улучшать качества производства. Из этого следует, что эффективность экономики Европы полностью зависит от малого бизнеса. Поэтому главная цель стран Европы заключается в том, чтобы установить баланс между государством и малым предпринимательством, обеспечить хорошими условиями для малого бизнеса, а также увеличить конкурентоспособность между малыми предприятиями [1].

Эффективная система управления поддержки и регулирования малого бизнеса в Европейских странах началась в 70-ых годах прошлого века. Эта система продолжает совершенствоваться и сегодня, путем разработки

различных программ и создания поддержки фондов малого бизнеса. Сегодня Европейские страны повышают эффективность развития малого бизнеса следующими направлениями: финансовая поддержка малого бизнеса; упрощение нормативной базы в отношении малого бизнеса; упрощение различных административных процедур в отношении малого бизнеса, помощь малому бизнесу в отношении подготовки трудоспособных кадров; помощь малому бизнесу в отношении исследований и инноваций; повышение конкурентоспособности малого бизнеса; поощрения среди населения интереса предпринимательства; поддержка различных форм сотрудничества малого бизнеса [3].

В Европе существует эффективный механизм поддержки малого бизнеса, потому что все страны Европы имеют эффективную сеть и частных, и государственных организаций по поддержке и развития малого предпринимательства. Политика в отношении развития малого бизнеса разрабатывается министерствами торговли, экономика и промышленности. Но и другие правительственные органы, как министерство занятости принимает участие в этом. Государственные организации (торгово-промышленные палаты к примеру) занимаются кадрами, например, обучением и повышение квалификации. Частные финансовые организации же (к примеру коммерческие банки, венчурные компании) обеспечивают финансовую поддержку малого бизнеса [2].

Из этого делаем вывод, что задачи эффективного функционирования малого бизнеса в Европе предусматривают укрепление одного внутреннего рынка в Европейском пространстве, ликвидация административных проблем для ведения малого предпринимательства, стандартизация законов в Европе, и безусловно сотрудничества стран Европы эффективного взаимодействия между ними.

В Великобритании уровень зарегистрированных предпринимателей является 7,6%, то есть практически каждый 8 занят частным бизнесом. Малый бизнес в этой стране оказывает большое влияние – около 55 % в общей сумме ВВП. Правительство Великобритании оказывает существенную поддержку в развитии малого бизнеса. Например, установление сниженной ставки налога для мелких фирм, отложенная оплата счетов, практичная система скидок при оплате просроченных ссуд, предоставление льгот при оплате налога на имущество и многое другое [5].

Министерство предпринимательства, промышленности и управленческих реформ, министерство торговли, министерство промышленности, министерство экологии и министерство энергетики разработали такие программы помощи малому предпринимательства: программы консультаций новым и действующим фирмам; программы финансовой поддержки; региональные программы финансовой помощи; программы стимулирования деятельности малого бизнеса и другие.

Осуществление этих программ, безусловно, оказывает значительную помощь для развития малого бизнеса в Великобритании. Малый бизнес в Великобритании является неотъемлемой частью экономики государства [4].

В США на данный момент зарегистрировано около 20 млн малого предпринимательства. 82% из них работает в сфере услуг, 13% в промышленности, 5% – в других отраслях.

Принципы поддержки малого предпринимательства в США начали складываться еще в 1950-ых годах. Именно тогда было сформирована

Целью Администрации по делам малого бизнеса (АМБ) заключались в том, что она всячески поддерживала и защищала малых предпринимателей на государственном уровне.

Государственная политика в отношении малого бизнеса в США определяется «Законом о малом предпринимательстве». В этом законе говорится, что экономика государства, основанная на частном предпринимательстве и конкуренции, не может функционировать без развитого малого бизнеса, который нуждается в поддержке государства. Эту поддержку и обеспечивает АМБ по таким вопросам: оказания финансовой, консультативной, технической и организационной помощи. [2].

Государство же оказывает малым предприятиям различную помощь: от проведения технологической помощи предприятиям до защиты интересов малых предпринимателей на всех уровнях власти. На сегодняшний момент АМБ – это одна из сильных правительственных организаций в мире, которая специализируется на малом предпринимательстве.

Помимо АМБ в США существует немало разнообразных программ, направленных на развитие различных сегментов МСБ, причем особенное значение придается развитию инновационного предпринимательства, что обусловлено высокой эффективностью капиталоотдачи инновационных разработок и относительно высоким количеством патентов, выданных на одного работника малого бизнеса

Из вышеизложенного мы делаем вывод, что поддержка малого бизнеса в США – это государственная стратегия, которая действует эффективно на развитие малого предпринимательства в стране.

В Российской Федерации проблемами развития малого предпринимательства занимается Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Министерства экономического развития Российской Федерации. [6].

К сожалению, меры, которые принимаются для развития малого бизнеса в России иногда носят противоречивый характер. Правительством Российской Федерации ежегодно выделяются финансы на развития малого бизнеса. Но пользуется этими финансами не каждый человек. Налоговая система в Российской Федерации должна быть более лояльна к малому предпринимательству, чтобы появившееся новое предприятие могло без проблем развиваться. Согласно статистике, более половины малых предприятий закрываются в первый год существования.

Из-за затруднений с налоговой системой многие предприниматели работают не официально, без регистрации и лицензий. Чтобы частные предприятия работали официально, необходимо внести в налоговый кодекс необходимые условия для их деятельности [6].

Малый бизнес является важнейшим фактором в экономике любого государства. Но для этого необходимо грамотно осуществить вопрос управления малым предпринимательством. Малое предпринимательство дает мобильность в условиях рыночной экономики, позволяет создавать новые рабочие места, что снижает безработицу социальную напряженность в стране. Также малое предпринимательство позволяет реализовать себя, как личность. Человек, который занимается малым бизнесом, чувствует себя независимым, способным решать сложные задачи.

Из зарубежного опыта мы видим, что за счет поддержки малого бизнеса, государство повышает уровень благосостояние граждан и увеличивает в процентном соотношении количество граждан со средним уровнем дохода. Налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета. Уровень развития малого предпринимательства определяет уровень демократизации общества и открытости его экономики. Отметим, что роль малого бизнеса в экономике европейских стран трудно переоценить, т.к. бизнес является конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики.

Литература

1. Финк, Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития / Т. А. Финк. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2012. — № 4 (39). — С. 177-181. — URL: <https://moluch.ru/archive/39/4640/> (дата обращения: 16.02.2021)
2. Экономическая история зарубежных стран: Учеб. Пособие / Н.И. Полетаева, В.И. Голубович, Л.Ф. Пашкевич и др.; под. ред. В.И. Голубовича. — Мн.: Экоперспектива, 2002
3. Захарова Н.В. Страны Европы. Справочное учебное пособие. М. : Магистр, 2010.
4. Хастиева Э.И. — Зарубежный опыт построения моделей взаимодействия государства и малого бизнеса. — Научно-практический журнал Мир. — январь-март 2013. С. 125-129 // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/234826441.pdf> (дата обращения: 13.12.2020).
5. Зарубежный опыт поддержки малого и среднего предпринимательства — Кировский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://kfpp.ru/analytics/material/foreignsupportexp.php> (дата обращения 13.12.2020).
6. Никонов Владимир Александрович Государственная поддержка предпринимательства в развитых странах и адаптация опыта в России // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2017. №1.

УДК 657.1

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Сердюкова В. А.

Научный руководитель – Прытченкова Э. А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Развитие информационных технологий бухгалтерского учета в последние годы прогрессирует. Каждый практикующий бухгалтер сидит за компьютером и не представляет своей профессиональной деятельности без него. Использование компьютерных технологий в бухгалтерском учете значительно повышает производительность труда бухгалтеров.

Компьютер не заменяет опытного и грамотного бухгалтера, но позволяет организовать бухгалтерский учет, повысить информативность, повысить эффективность работы бухгалтерии, уменьшить арифметические ошибки, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Система бухгалтерского учета данных и программного обеспечения постоянно совершенствуется в связи с появлением новых машин, развитием информационных технологий, изменениями в нормативно-правовой базе бухгалтерского учета. [1].

При автоматизации бухгалтерского учета возникают некоторые проблемы. Автоматизация - достаточно длительный и сложный процесс. Создать программу, которая одинаково подойдет всем пользователям, практически невозможно. Условия, в которых работают программы, и требования к ним постоянно меняются. Например, произошло изменение законодательства, и программа, которая подходила, уже не полностью соответствует квалификационным рамкам ее требований. Приходится обращаться к разработчикам с просьбой об изменениях.

Компьютерные методы обработки уже надежно вошли в технологию бухгалтерского учета, программа «1С-Бухгалтерия» приобрела огромную популярность. Основная идея разработки программного обеспечения на сегодняшний день - это не только непосредственное решение проблем бухгалтерского учета, но и анализ, планирование деятельности предприятия и внедрение оперативного учета. Это связано с ориентацией существующих систем не только на сотрудников бухгалтерии, но и на работников склада, менеджеров и руководителей. А преимущество отдают программным продуктам, которые позволяют автоматизировать целое направление деятельности фирмы.

«1С: Бухгалтерия» предназначена для учета наличия и движения денежных средств на предприятии. Её можно применять как отдельно, так и в сочетании с другими частями системы «1С:Предприятие». «1С:Бухгалтерия» даёт возможность автоматизировать выполнение практически полного состава задач бухгалтерского учета: основные средства и нематериальные активы; операции по банку и кассе; расчеты с подотчетными лицами; материалы; расчеты по зарплате; товары и услуги, выполнение работ; расчеты с бюджетом.

Гибкость и настраиваемость «1С: Бухгалтерия» проявляется в том, что это готовое решение, позволяющее вести учет без доработок и настроек. Кроме того, пакет может быть настроен под любые особенности бухгалтерского учета конкретной компании. Система включает в себя инструментальное средство, разработку и модификацию программного обеспечения «Конфигуратор». [2].

Программные продукты для создания систем бухгалтерской информации отличаются полнотой функций бухгалтерского учета, и их интеграцией:

1) программные продукты для локальной автоматизации учета отдельных участков;

2) программные продукты для комплексной автоматизации бухгалтерского учета;

3) программные продукты, поддерживающие информационные системы бухгалтерского учета во взаимосвязи с другими информационными системами;

4) полностью интегрированные, бухгалтерские информационные системы со всеми функциями управления компанией. [4].

На крупных предприятиях компьютерные системы бухгалтерского учета являются неотъемлемой частью информационной системы предприятия, так что качество информационных технологий компьютерных систем бухгалтерского учета определяется информационно-технологическими средствами предприятия.

Автоматизация бухгалтерского учета - одна из важнейших задач компании, которая обеспечивает более качественный процесс ведения учета. Для внедрения данной системы следует исследовать имеющиеся ресурсы и цели, выбрать программные продукты. [3].

При автоматизации бухгалтерского учета важно не просто перевести всю бумажную работу в компьютер. Немаловажно, чтобы и повышалась эффективность бухгалтерского учета и улучшило контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятий, что в свою очередь повышает эффективность управления предприятием и, как следствие, оперативность его деятельности.

Литература

1. Брага, В. В., Левкин АЛ.: «Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем: Практикум.», М.: Финстатинформ, 2006. -220с. [Электронный ресурс] : Режим доступа https://studwood.ru/1839561/buhgalterskiy_uchet_i_audit/informatsionnye_tehnologiy_i_buhgalterskom_uchete

2. Брынкова, Н. В. «Автоматизация бухгалтерского учета в программе 1С: Бухгалтерия»: изд. центр «Академия». - 2008. - 80 с.

3. Ильина, О.П. «Информационные технологии бухгалтерского учета»; - Питер, 2005. - 688 с.

4. Голкина, Г. Е. Бухгалтерские информационные системы: учебное пособие / Г. Е. Голкина. – М.: МЭСИ, 2011. – 230с.

УДК 657:631.162

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Слепченко Т.Е.

Научный руководитель – доцент Корниенко Ю.Ю.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Финансовый результат – это разница между доходами и расходами, то есть прибыль или убыток предприятия [2]. С целью проведения качественного анализа финансовых результатов предприятия необходимо понимать структуру и порядок формирования показателей Отчета о финансовых результатах.

В разделе 1 «Финансовые результаты» приведены отдельно операционная и другие виды деятельности предприятия. Расходы подаются по секторам, на которые они направляются: административные, сбытовые, финансовые и другие. Это дает возможность выявить, в каком секторе есть проблемы. Данные раздела дают возможность построить динамику выручки в реализации, других доходов, расходов и финансового результата (прибыли / убытка). Наличие дохода в этом отчете не означает поступления денежных средств. По правилам бухгалтерского учета доход признается по факту отгрузки продукции, товаров, оказания работ, услуг без привязки к деньгам. То же самое можно сказать о расходах в виде себестоимости – она признается только в момент реализации, а не в момент производства.

В разделе 2 «Совокупный доход» предоставляется информация о прочем совокупном доходе, то есть изменениях собственного капитала предприятия в результате операций и других событий, не связанных с операциями по изменениям собственного капитала предприятия, в результате операций и других событий, не связанных с операциями с участниками и доходами и расходами раздела 1. Например, ценной является информация о результатах дооценки (уценки) основных средств. Дооценка основных средств отражается в учете не как доход, а как увеличение капитала в дооценке (в составе собственного капитала). Такая информация вместе с примечаниями дает возможность понять причины изменения стоимости основных средств.

В разделе 3 «Элементы операционных расходов», во-первых, раскрывается информация о расходах операционной деятельности, но в другой классификации, чем в разделе I - по характеру (материальные затраты, затраты на оплату труда, расходы на единый социальный взнос, амортизация, прочие операционные расходы). Вторая особенность - сумма расходов операционной деятельности по разделу I и раздел III совпадает только для торговых предприятий и других, не имеющих производства и не использующих счет 23 "Производство". Для анализа этот раздел ценен тем, что можно увидеть структуру операционных расходов предприятия, а также какую долю занимают материальные затраты и расходы на оплату труда и тому подобное.

Общий анализ динамики и структуры финансовых результатов за несколько лет дает возможность понять: тенденции развития предприятия (рост,

спад), общее наличие прибыли (убытка) и в результате какого вида деятельности это произошло (операционной или другой).

Анализ динамики и структуры финансовых результатов не дает возможности наглядно увидеть эффективность деятельности предприятия. Эффективность – это отношение полученного результата (прибыли) к понесенным расходам или общего объема деятельности. В финансово-экономическом анализе существует для этого общеупотребительный термин – рентабельность. На основе Отчета о финансовых результатах можно посчитать несколько показателей рентабельности.

Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг [3]. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта к вложенному капиталу или потребленным ресурсам. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) показатели, базирующиеся на затратном подходе (рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности);

2) показатели, характеризующие прибыльность продаж (валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж);

3) показатели, в основе которых лежит ресурсный подход (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.).

Рентабельность валовой прибыли определяется как отношение валовой прибыли к чистому доходу и характеризует вес наценки в выручке от реализации.

Рентабельность продукции исчисляется путем отношения прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции [1].

Рентабельность операционной деятельности рассчитывается в целом по предприятию как отношение прибыли-брутто, или суммы денежного потока от операционной деятельности, включающего прибыль и амортизацию отчетного периода, к общей сумме затрат по операционной деятельности. Данные показатели характеризуют окупаемость затрат в операционной деятельности. Они полнее предыдущих показателей отражают результаты работы предприятия, поскольку при их расчете учитываются не только реализационные,

но и внереализационные результаты [3]. Причем последний показатель учитывает не только чистую прибыль, а всю величину собственных заработанных средств, поступающих в свободное распоряжение предприятия из оборота. Сумма прибыли может быть небольшой, если предприятие применяет ускоренный метод начисления амортизации, и наоборот. Однако в совокупности эти две величины довольно реально отражают доход предприятия, который может быть использован в процессе реинвестирования.

Рентабельность продаж или коммерческая маржа рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг, или денежного потока, включающего прибыль и амортизацию, на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции [2].

Рентабельность капитала исчисляется отношением брутто-прибыли или чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, перманентного, основного, оборотного, операционного капитала и т.д. В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности операционной деятельности, рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации [2]. Таким образом, в процессе анализа необходимо установить соответствие принятой учетной политики действующим нормативным положениям по ведению бухгалтерского учета и определить влияние изменений в учетной политике на сумму брутто-прибыли, налогооблагаемой и чистой прибыли. Качественный анализ финансовых результатов предприятия должен включать такие составляющие как анализ динамики, структуры и рентабельности по различным видам деятельности предприятия.

Литература

1. Баташева, М.А. Финансовый результат: проблемы формирования [Электронный ресурс] / М.А. Баташева // *International scientific review*. – 2016. – № 9. – С.45-49. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovyy-rezultat-problemy-formirovaniya> (дата обращения: 07.02.2021).

2. Еленская, Е.И. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации [Электронный ресурс] / Е.И. Еленская // *Вестник академии знаний*. – 2020. – № 3. – С.286-290. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-provedeniya-analiza-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-kommercheskoy-organizatsii> (дата обращения: 04.02.2021).

3. Куркина, С.М. Маржинальный анализ финансовых результатов деятельности предприятий [Электронный ресурс] / С.М. Куркина // *Инновационная наука*. – 2016. – № 4. – С.196-199. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/marzhinalnyy-analiz-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-predpriyatiya> (дата обращения: 04.02.2021).

УДК: 658:303.052

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Слободчук Н.Н., Бородина Н.Л.

Научный руководитель - доцент Дубравина Л.И

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

В период становления рыночных отношений происходит процесс развития, усиление конкуренции между товаропроизводителями в различных отраслях, при разных условиях хозяйствования. Трансформация организационно-правовых механизмов хозяйствования в аграрном секторе экономики невозможна без действенной и обоснованной политики регулирования отношений собственности.

Современное состояние производственно-экономических отношений характеризуется большим количеством противоречий. Сложные процессы реформирования экономических отношений, происходящие в стране и развитие новых рыночных условий хозяйствования требуют новых подходов к организации производственно-хозяйственной деятельности, принципов и методов управления сельскохозяйственным производством, как фундаментальной основы обеспечения потенциальной и реальной конкурентоспособности [1,2,5].

Процессы функционирования и развития сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночной трансформации требуют научного подхода к их эффективному управлению. Поэтому, конкурентоспособности, которая является основной целью субъектов экономической деятельности при совместном их участии, можно достичь благодаря их согласованности к выполнению намеченных планов.

Использование термина «управление» по отношению к развитию сельскохозяйственных предприятий кажется очевидным и обычным, но дать общее и четкое его определение достаточно сложно. Поэтому, понятие «управление» с точки зрения экономики, социологии так и философии выступает многосторонним и многозначным толкованием. По мнению известных экономистов. А. Райзберга и Г. А. Фатхутдинова, касательно экономических процессов «управление» - это сознательное воздействие человека на различные объекты и процессы, протекающие в окружающей среде, связанных с ними людей, которое осуществляется с целью придать процессам определенную направленность и получить желаемые результаты» [7]. С мнением указанных авторов нельзя согласиться, так как они точно и четко раскрывают суть управления, благодаря гармоничному единству, которое влияет на решение практических задач.

Управление – общая функция организованных систем, присущих любому обществу, и объективный, закономерный процесс, неразрывно связанный с развитием производительных сил общества и социальных изменений. Системная природа, общественный характер труда, отношения людей в процессе производства и обмена продуктами материальной деятельности обуславливают

необходимость действия субъектов управления на объекты для сохранения определенной структуры, качественной специфики, реализации программы и цели деятельности хозяйствующих субъектов.

В теории управления принято различать внутреннее и внешнее управление. Внутреннее управление, при котором совокупность элементов системы, которой управляют, формируется внутри самого предприятия, внешнее управление это когда руководству и оказывающие непосредственное влияние на производственную и финансово-хозяйственную деятельность предприятия не подвластны элементы системы управления и влияющие на нее извне.

В управлении всегда присутствовали два компонента: субъект, который управляет, и объект, которым управляют. Первый является активной частью всей системы управления, которая разрабатывает и осуществляет действие, управляет, поступает к пассивной, управляемой части системы, то есть к объекту управления [4].

Поэтому, управленческо-экономические основы модели функциональной целостности конкурентоспособного предприятия является совокупностью основополагающих законов и принципов, которые положены в основу выбора функций в соответствии с уровнями управления и целостности предприятий, позволяют наиболее эффективно достигать цели предприятия. Они рассматриваются в менеджменте, экономической теории, теории организации, социологии и других науках.

Функциональная целостность предприятия являются сложно организованными связями и управлением ими в хозяйствующих субъектах рыночной экономики, упорядоченные в своей сути, качестве, назначении и многофункциональные в силу сложности и многозначности организационных систем. Процессы взаимоотношений уровней управления, а также разделения и кооперации труда в деятельности предприятия как системы функций обусловлены объективными закономерностями и основываются на определенных принципах целостности предприятия.

Под управлением предприятием понимают выделение функциональных областей и осуществление функций предприятия, которые обеспечивают условия для эффективного труда работников предприятия. При управлении хозяйственным объектом, по нашему мнению, следует правильнее говорить не о едином, а о преобладающем методе управления или определенное сочетание методов, направленных на достижение цели [6].

Главным системообразующим критерием является целеустремленность, которая связана с целью. Цель – одно из базовых понятий в системном подходе к выявлению взаимосвязей категорий теории управления. Цели могут быть разными. Они зависят от внешних и внутренних факторов, влияющих на объект управления. Теоретическое значение для анализа и совершенствования функциональной целостности предприятия как важной части науки управления в рыночных условиях имеют познания и детальное рассмотрение составляющих его основных компонентов (принципов, функций и других элементов) и разработка методик ее количественной и качественной базы. Оптимизация функциональной целостности объясняется:

эффективностью технических, технологических, социальных, экономических, информационных и других процессов функционирования на предприятии;

природой управленческого труда, его качеством: руководство знанием причинно-следственных связей и отношений на предприятии и вне их, упорядоченностью знаний об управлении хозяйствующими субъектами в рыночных высокотехнологичных и высокоинформативных условиях, а также практическими навыками и умениями в области разделения труда и сферы контроля по специализированным линиям.

Система функциональной целостности предприятия является множеством элементов, находящихся в связи друг с другом, образующих определенное единство в результате координации и управления предприятием. Функциональная целостность хозяйствующего субъекта в рыночных условиях «вырастает» из определенной цели и принципов, функций и норм, методов и инструментов делегирования полномочий и ответственности между работниками предприятия. Она выступает средством преобразования теории управления в практическое средство гармонии развития персонала с условиями воспроизводства, где цели, ценности и нормы управления раскрывают суть активности работника. Функциональную целостность предприятия образуют два аспекта: структурный и управленческий.

Оба аспекта рассмотрены в научной литературе в достаточной степени, однако проблематичным остается вопрос оценки их качественной характеристики, то есть методического подхода к определению эффективности их состава и применения в ситуации ориентации предприятий на внешнюю среду, в частности, на потребителя.

При этом выделяют процессный характер функциональной целостности предприятия, когда профессионально подготовленные менеджеры формируют предприятие и управляют им через постановку цели и разработку методов и приемов, доводят до логических взаимоотношений управленцев и работников.

Таким образом, много ученых системный подход к функциональной целостности предприятия рассматривают в комплексе эмпирические показатели управления предприятием, учитывая развитие технологий, информационных потоков, а также отношения как связи между людьми и группами людей, принимающих неодинаковое участие в экономической, духовной, политической жизни предприятия.

Изменения характера отношений обуславливаются изменениями в социальном положении и социальном виде тех, что взаимодействуют. В отличие от процессного подхода, который научно объясняет природу управленческого труда и причинно-следственные связи, представленные в виде развития теорий и механизмов, предлагаем использовать именно системный подход к функциональной оптимизации. Да, это сложный процесс, который базируется на научных знаниях, учитывает систему сложных взаимоотношений, на которую воздействуют многочисленные и разнообразные факторы внешней и внутренней среды.

Литература

1. Белоусов А.В. Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – Москва, 2007. – 171 с.
2. Бондарчук А.В. Управление конкурентоспособностью аграрных предприятий на основе стоимостного подхода // Друкеровский вестник. – 2016. - №2. – С.257-263
3. Бондарчук А.В. Формирование концепции развития конкурентоспособности предприятий // «Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения» материалы международной научно-практической конференции 17 февраля 2016 г. / ДонГАУ. – пос. Персиановский, 2016. – С.17 - 20.
4. Бондарчук А.В., Мальцева Е.П. Влияние динамики цен на инвестиционный рынок // Вестник ДонГАУ. – 2015. - №1 (19.1) – С.33-39
5. Кравченко О.В. Исследование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – Саратов, 2001. – 183 с.
6. Нестеренко С. А. Управління конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів в аграрній сфері економіки / С. А. Нестеренко // Вісник Харківського національного аграрного університету: Зб. наук. праць. Серія: Економіка АПК і природокористування. – 2009. – Вип. 12. – С. 96–104.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. –311 с.

УДК 657.6

АУДИТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Сороколет Е.О.

Научный руководитель – к.э.н., доц. Шаповалова Е.Н.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Одной из самых трудоемких областей аудиторской проверки предприятия из сферы агропромышленного комплекса является аудит расчетов с персоналом по оплате труда. Сельскохозяйственная область довольно специфична в меру технологических особенностей выращивания биологических активов, что приводит к разнообразию применяемых аудиторских процедур при осуществлении контроля правильности бухгалтерского учета оплаты труда, а также подтверждения достоверности составления финансовой отчетности таких предприятий [2].

Учитывая трудоемкость и сложность аудиторской проверки оплаты труда необходимо организовать процесс контроля таким образом, чтобы при оптимальных затратах трудовых усилий проверяющих специалистов-аудиторов обеспечивались качественные результаты их профессиональной деятельности. Для этого очень важно еще на этапе планирования аудита учитывать целевой ориентир, которому должны следовать аудиторы в течение всего процесса проверки и к моменту обобщения ее результатов.

Особенности методики аудита расчетов с персоналом по оплате труда в большинстве своем обусловлены специфичностью данного участка учета на сельскохозяйственных предприятиях. Как правило, выделяют следующие особенности:

- сезонное производство, которое влияет на занятость работников относительно времени года, периодичность поступления выручки за сданную продукцию;
- многоотраслевой характер сельскохозяйственных предприятий, которые, как правило, объединяют в себе отрасли растениеводства, животноводства, разведение рыб, пчеловодство, садоводство и т.п.;
- территориальная изолированность отдельных производственных участков, что связывается с территориальным разбросом основных средств производства сельского хозяйства, а именно земельных участков;
- зависимость производства от природных условий, что выражается в посезонных различиях результативности работы сотрудников агропромышленного комплекса, которая может повышаться и понижаться, что влечет за собой изменения в размерах их заработка;
- особенность образования цены на производимый продукт, размер которой влияет на рентабельность всего производства. Цены на конечный продукт могут определяться в зависимости от:

1. уровня затрат, определяемые природно-климатическими условиями, уровнем технической оснащенности производства, культуры земледелия, квалификации рабочих;
2. рыночной конъюнктуры на продукты питания, определяемой объемами производства в пределах конкретной территории и с учетом импорта;
3. затраты производства на наименее продуктивных земельных участках, которые вовлекаются в оборот общим спросом на продукты питания.
4. экономико-правовая форма организации предприятий [1].

Исходя из вышеперечисленных факторов бухгалтерский учет труда работников сельскохозяйственных предприятий обладает следующими особенностями:

- трудовые отношения строятся на основании трудовых договоров;
- неравномерное распределение рабочего времени и рабочей силы в течение года;
- преобладание временных и сезонных работников;
- использование сдельной и тарифной формы оплаты труда;
- использование натуральной формы оплаты труда;
- выплата заработной платы до получения конечных результатов деятельности;
- расчет доплат, исходя из отработанного времени и коэффициента тяжести труда [3].

Учет труда и его оплаты является одним из центральных участков во всей системе бухгалтерского учета организации, поэтому аудит расчетов с работниками по вопросам их вознаграждения за трудовую деятельность всегда актуален. Заработная плата, согласно Трудовому кодексу, является основным источником дохода сотрудников, с помощью, которой осуществляется контроль за мерой труда и потребления. Заработная плата применяется в качестве важнейшего рычага управления экономикой.

Целью аудита расчетов по оплате труда является формирование объективного мнения касательно достоверности составления финансовой (бухгалтерской) отчетности проверяемого предприятия и пояснений к ней в области расчетов с персоналом в соответствии порядка ведения бухгалтерского учета этих операций нормативно-законодательным актам.

Выделяются такие задачи аудиторской проверки оплаты труда на предприятиях агропромышленного комплекса:

- оценка существующей системы расчетов с персоналом, а также ее эффективности;
- оценка внутреннего контроля расчетов с персоналом;
- проверка правильности и полноты документального оформления и отражения в учете операций по расчетам с персоналом;
- проверка соблюдения законодательства по расчетам с внебюджетными фондами, по общеобязательному социальному страхованию;
- оценка качества проводимых инвентаризаций учетных операций по оплате труда;

- проверка соблюдения предприятием налогового законодательства по вопросам, связанным с оплатой труда (подходный налог, единый социальный взнос);
- получение аудиторских доказательств наличия операций по расчетам с персоналом.

Документальной основой для проведения аудита расчетов по оплате труда являются следующие документы:

- внутренние акты;
- штатное расписание;
- трудовые соглашения и дополнения к ним;
- коллективный договор (при его наличии);
- приказы, регулирующие начисление заработной платы;
- правила внутреннего трудового распорядка;
- положения, которые регламентируют систему премирования.

Помимо этого, для составления полноценного заключения по результатам аудиторской проверки необходимо исследовать первичную документацию, учетные регистры по начислению заработной платы и удержаний из нее, бухгалтерскую отчетность и формы налоговой отчетности.

Аудит расчетов с персоналом должен выполняться в определенной последовательности и производиться в три этапа.

Первый этап, включающий планирование аудиторской проверки, подразумевает контроль за соблюдением норм и правил трудового законодательства, подтверждения правильности вычисления выплат и удержаний, верности ведения бухгалтерского учета расчетов.

Второй этап являет собой непосредственное проведение аудита сельскохозяйственного предприятия по вопросам соблюдения законодательства о труде, проверку выплат и удержаний, а также правильное оформление документации. Особенное внимание на данном этапе уделяется первичной документации, приказам о приеме, увольнении или переводе работников, регистры бухгалтерского учета и отчетность.

Третий этап подразумевает составление аудиторского заключения, в котором аудитор, осуществлявший проверку, излагает все ошибки и нарушения, выявленные в ходе аудиторской проверки, а также выражает свою позицию, приводя в качестве аргументов факты, подтвержденные документально. Помимо этого, аудитор предоставляет свой план по усовершенствованию бухгалтерского учета расчетов с работниками предприятия по вопросам оплаты труда [4].

Тем не менее, аудитор имеет право отказаться от предоставления аудиторского заключения, если на то есть весомые причины.

Заключение аудитора может быть трех видов: положительное, условно-положительное и отрицательное.

Положительным заключение считается, когда учет труда и его оплаты полностью соответствует законодательству, а сведения отчетности достоверны.

Условно-положительное заключение подразумевает собой организацию бухгалтерского учета согласно законодательства, но обнаружение

несущественных нарушений ведения бухгалтерского учета или устранимых искажений в показателях финансовой отчетности.

Отрицательным заключение считается, если было обнаружено, что показатели отчетности предприятия не соответствуют фактическим показателям учета, а бухгалтерский учет расчетов с персоналом ведется с нарушением действующего законодательства.

В процессе аудиторской проверки расчетов с персоналом, как правило, наблюдаются следующие ошибки и нарушения, которые можно отнести к типичным:

- неправильная организация ведения бухгалтерского учета;
- несоблюдение трудового кодекса;
- несоответствие начисленной заработной платы условиям трудовых договоров.

Результаты аудиторской проверки используются для анализа системы оплаты труда на предприятиях агропромышленного комплекса, развития социальной инфраструктуры и воспроизводства рабочей силы.

Проведение аудита расчетов с персоналом является возможным выявление ошибок и позволяет в дальнейшем избегать их повторения. Применение рекомендаций аудитора повышает качество и эффективность ведения бухгалтерского учета с персоналом по вопросам оплаты труда.

В целом можно заключить, что рационализация аудита расчетов по заработной плате предприятий агропромышленного комплекса оказывает положительное влияние посредством выявления резервов сокращения расходов по заработной плате, повышения производительности труда сотрудников и оптимизации финансового состояния организации.

Литература

1. Галашкина, Ю. М. Формы и системы заработной платы, бухгалтерский учет расчетов по ней [Электронный ресурс] / Ю.М. Галашкина // Молодой ученый. – 2015. – № 16 (96). – С. 278 – 281. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/96/21538/> (дата обращения: 03.02.2021).
2. Положение (Стандарт) бухгалтерского учета 30 «Биологические активы» от 18.11.2005 № 790 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021492.html> (дата обращения: 03.02.2021).
3. Сафина, Л.Р. Особенности сельскохозяйственного производства, влияющие на организацию учета труда и его оплаты [Электронный ресурс] / Л.Р. Сафина // Научный журнал «Студенческий». – 2018. – № 7(27). – С. 52 – 55. – Режим доступа: https://sibac.info/archive/journal/student/7%2827_3%29.pdf (дата обращения: 03.02.2021).
4. Юнусова, Д.А. Аудит расчетов с персоналом по оплате труда [Электронный ресурс] / Д.А. Юнусова // УЭПС. – 2018. – №2. – С. 41 – 44. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/audit-raschetov-s-personalom-po-oplate-truda-1> (дата обращения: 03.02.2021).

УДК 658.7.012

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Сорочинская Е.А.

Научный руководитель – доцент Передериева С.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Практикой рыночных отношений разработано несколько базовых направлений, формирующих активность поведения предприятия [1, 2].

Расширение активности предприятия «вглубь», то есть сегментация существующих рынков с целью захвата своей продукцией новых групп потребителей.

Расширение активности предприятия «вширь», то есть диверсификация производства путем выпуска новых видов товаров как связанных с основным профилем предприятия, так и не связанных с ним.

Расширение активности «количественно» - рост объемов реализации продукции за счет наращивания объемов производства неизменной номенклатуры товаров для действующего рынка.

Расширение активности «через границы», то есть обеспечение увеличения выпуска продукции за счет выхода на новые рынки.

Как правило, эти стратегии представляются в виде матрицы, построенной в зависимости от товара и рынка (табл. 1).

Таблица 1 - Матрица базовых стратегий

Продукция	Рынок освоенный	Рынок новый
Товар старый	Поле А1: Истощение возможностей рынка и товара	Поле А2: Освоение новых рынков. Новая сегментация рынка
Товар новый	Поле Б1: Проникновение в незаполненные ниши с новыми или усовершенствованной продукцией	Поле Б2: Диверсификация рынков и продукции

Для поля А1 характерна стратегия глубокого проникновения («старый» товар - «старый» рынок). Эта стратегия успешна тогда, когда рынок еще не насыщен. Конкурентного преимущества фирма может достигнуть за счет снижения издержек производства и цен реализации услуг.

Для поля А2 характерна стратегия расширения рынка («старый» товар - «новый» рынок). При использовании этой стратегии фирма пытается увеличить объемы реализации своих товаров (услуг) на новых рынках или на новых сегментах наличного рынка.

Для поля Б1 характерна стратегия разработки товара («новый» товар - «старый» рынок). Эта стратегия эффективна при создании новых модификаций товара для существующих рынков.

Для поля Б2 характерна стратегия диверсификации («новый» товар - «новый» рынок). Эта стратегия применяется для устранения зависимости фирмы от производства какого-либо определенного товара (услуги) или от какого-то рынка.

Базовые стратегии роста фирмы определяют и основные виды стратегии стратегических хозяйственных подразделений, из которых можно выделить три основных вида.

Стратегия наступления (атакующая) - стратегия завоевания и расширения рыночной доли.

Стратегия обороны - стратегия удержания существующей рыночной доли.

Стратегия отступления - стратегия сокращения рыночной доли с целью роста прибыли в результате постепенного ухода с рынка или ликвидации данного бизнеса.

Применение фирмой того или иного вида стратегии определяется положением фирмы на рынке, которое характеризуется его рыночной долей (в процентах). В зависимости от доли рынка различают следующие положения фирмы и ее стратегии:

1. Лидер (доля на рынке - 40%) чувствует себя уверенно, первым проявляет инициативу в области цен на новые товары. В защиту лидер прибегает к различным воздействиям:

- «Оборона позиции» - лидер создает барьеры (ценовые, лицензионные) на основных направлениях атак конкурентов;
- «Фланговая оборона» - лидер выделяет ключевые зоны, выдвинутые укрепленные точки как для активной обороны, так и для контратаки;
- «Упреждающая оборона» - лидер организует опережение соперника с использованием особых сигналов, нейтрализующих атаку, например распространяет сведения о предстоящем снижении цен;
- «Контрнаступление» - после наступления лидер делает паузу, а затем ударяет в слабое место конкурента, например, показывает надежность своего товара и ненадежные узлы продукции конкурента
- «Мобильная оборона» - лидер расширяет свое влияние за счет разнообразия производства, выявления глубинных потребностей клиентов;
- «Сжимающая оборона» - лидер уходит из ослабленных сегментов рынка при одновременном усилении наиболее перспективных.

2. Претендент на лидерство (доля рынка - 30%) чувствует себя уверенно, только если атакует первым. Возможны различные варианты атак:

- «Фронтальная атака» ведется по многим направлениям (новым товарам и ценам, рекламе и сбыту), требует значительных ресурсов;
- «Окружение» - попытка атаковать всю или значительную долю рыночной территории лидера;
- «Обход» - переход к производству принципиально новых товаров, освоение новых рынков или осуществление скачка в технологии;
- «Партизанская атака» - небольшие порывистые атаки не совсем корректными методами для деморализации соперника.

3. Последователь или ведомый (доля на рынке - 20%) - эта роль заключается в следовании за лидером на значительном расстоянии, экономя силы и средства.

4. Новичок (доля на рынке - 10%) - с этой роли начинают новички. Это поиск рыночной «ниши» достаточно удовлетворительных размеров и прибыльности.

Стратегии роста могут быть реализованы с помощью:

- расширение объема продаж продукции с целью более полного использования потенциала рынка;
- выхода с новыми продуктами на уже освоенные рынки;
- выхода с уже произведенными продуктами на новые, еще не освоенные рынки;
- диверсификации;
- приобретение новых предприятий;
- выхода с новыми продуктами на новые рынки.

Необходимо отметить, что наименее рискованным является расширение объема продаж уже производимых товаров. Затем идет выход с новыми продуктами на старые рынки и выход со старыми продуктами на новые рынки. Наиболее рискованным является выход с новой продукцией на новый рынок.

Стратегия роста нацелена на использование предоставленных рынком возможностей. Работа со старым продуктом на старом рынке не требует новых знаний и умений ни в области маркетинга, ни в области технологий. Поэтому стратегия расширения объемов продаж выпускаемого на уже задействованных рынках подвержена минимальному риску.

В то же время эту стратегию сложно реализовывать на уже освоенных рынках, находящихся в стадии зрелости. Связано это с тем, что расширение объемов продаж на зрелых рынках требует отнятия покупателей у конкурентов. Завоевание же верных конкурентам покупателей может потребовать значительных финансовых затрат.

Диверсификация (выход на новые рынки с новыми продуктами) является наиболее рискованным мероприятием при реализации стратегии роста, поскольку здесь риск освоения новой продукции сочетается с риском выхода на новые рынки.

Разработка новой продукции требует помимо значительных финансовых вливаний еще и приобретения лицензий, разрешений на производство и различные виды деятельности. Дополнительные требования к финансовым ресурсам совместно с неизвестной реакцией потребителей на новую продукцию приносят новые риски.

Авторами, З.М. Холод и А.М. Штангрет, предлагается усовершенствованная модель финансовой стратегии, разработанная Б. Одинцовым и В. Химьяк, которая построена на основе экономико-математических методов оптимизации ключевых показателей деятельности субъекта хозяйствования, которые используя отчетные данные предприятия за прошлый, текущий период и основываясь на взаимосвязи нескольких

экономических величин, дают возможность очертить границы развития в текущем и будущем периодах [3].

Выделим как основу для анализа набор экономических показателей (критериев), который можно считать репрезентативными при исследовании состояния предприятия, поскольку он охватывает практически все сферы деятельности:

- 1) тенденция прибыльности предприятия;
- 2) тенденция объема реализации продукции;
- 3) тенденция эффективности использования производственного потенциала;
- 4) обеспеченность собственными оборотными средствами;
- 5) уровень финансовой платежеспособности;
- 6) уровень финансовой независимости;
- 7) тенденции дебиторской и кредиторской задолженности.

Каждому из критериев 1-7 присвоим определенное весовое значение (V_i). Уровень весомости, который характеризует важность отдельного коэффициента для объективной оценки финансово-хозяйственного состояния, может существенно отличаться в зависимости от вида деятельности предприятия и от прочих особенностей.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / Бланк И.А. - К.: Ника-Центр Эльга, 2004. - 550 с.
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / Бланк И.А. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. - 663 с.
3. Штангрет А.М. Антикризисное управление: Учеб.пособие. / Штангрет А.М., Копилюк А.И. - М.: Знание, 2007. - 335 с.

УДК 658.7.012

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ

Сорочинская Е.А.

Научный руководитель – доцент Передериева С.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Основой механизма антикризисного управления является комплексный механизм оперативного управления, в котором на разных этапах усиливается значимость тех или иных конкретных механизмов, а также применяются специфические ресурсы. Наиболее четко проявляется усиление правового механизма в период проведения процедур оздоровления и банкротства предприятия и политического механизма, регулирующего формирование механизмов антикризисного управления стратегическими предприятиями и субъектами естественных монополий. Существенно перестраиваются также мотивационный механизм и механизм государственной поддержки [1].

Состав комплексного механизма управления предприятия зависит от его организационно-правовой формы. Так, в экономическом механизме акционерного общества присутствует акционерный механизм инвестирования и реинвестирования развития производства. На предприятиях других форм механизм инвестирования построен на иных принципах. Есть также различия в механизмах заемных средств и государственной поддержки.

Мотивационный механизм управления является более универсальным для всех организационно-правовых форм предприятия, однако и в нем могут иметь место различия в конкретном содержании мотивов [2].

Дифференциация организационных механизмов по организационно-правовым формам касается в основном структурных механизмов, потому что управление развитием носит многоуровневый характер, основным звеном которого является предприятие. Механизм управления на микроуровне формируется под влиянием закономерностей производственного процесса и его связей с рыночной средой. На механизмы, действующие на микроуровне, должны ориентироваться региональные органы управления при формировании стратегии экономического развития и разработке норм хозяйственного нрава.

В антикризисном управлении действуют также специфические механизмы [3]:

- экономические - с помощью финансовых инструментов антикризисного управления;
- организационные - основой которых является информационная система антикризисного управления;
- мотивационные - с мотивацией выживания;
- правовые - обусловлены правоотношениями, возникающими в процессе реализации мер по предупреждению банкротства;
- политические, являющуюся экономической политикой финансового оздоровления предприятия.

Комплексный механизм управления относится к классу целенаправленных

систем и постановка (выбор) цели является исходным пунктом формирования механизма. Цели антикризисного управления дифференцируются по типам управления и характером сигналов об опасности наступления кризиса. Выбор цели всегда имеет субъективный характер, а приближение цели к объективному представлению зависит от мотивации деятельности людей. В силу этого ведущая роль в составе комплексного механизма управления принадлежит мотивационному механизму.

Мотивационный механизм является одним из компонентов механизма заинтересованности в достижении максимальных экономических и социальных результатов предпринимательской деятельности. Понятие мотивации означает всю совокупность факторов, механизмов и процессов, обеспечивающих возникновение у людей побуждений к достижению жизненно необходимых целей. Такое стремление предполагает активность в изменчивой среде и требует ситуативной реакции. В процессе ситуативного развития мотивации оценивается возможность и определяется способ достижения необходимого результата. Таким образом, мотивационный механизм следует рассматривать как упорядоченную результативную совокупность мотивов достижения стратегической цели.

Мотивационный механизм хозяйствования направлен на максимизацию дохода, его оптимальное распределение и наиболее выгодное использование в дальнейшей производственно-хозяйственной деятельности, а также на усиление и наиболее полное использование потенциала предприятия. Основу этого механизма составляют мотивы ответственности за результаты производственно-хозяйственной деятельности и за развитие предприятия, мотивы активного участия в управлении производством и делами акционерного общества, профессионального роста, рационализации организационной структуры предприятия и системы управления.

Стержнем экономического механизма антикризисного управления является рыночный механизм конкуренции и ценообразования на основе развития производства, воспроизводства основных фондов и политика кредитования.

Целями вмешательства государства в экономический процесс, из опыта стран с развитой рыночной экономикой являются: стабилизация уровня цен; высокий уровень занятости; обеспечения равновесия внешнеторговых операций (положительный баланс внешней торговли); соразмерный экономический рост (постоянный, равномерный и экологически безвреден).

В качестве важнейших механизмов государственного влияния на экономические процессы, можно выделить регулирование рынка и участие государства в капитале компаний. Регулирование рынка осуществляется с помощью ограничения монополистической деятельности, контроля за уровнем цен и поддержки конкуренции. Участие в капитале компании путем владения контрольными (более 25%) пакетами акций компаний стратегически важных отраслей народного хозяйства (топливно-энергетический комплекс, металлургия и т.д.), а также использование специального права на участие станы, субъектов государства или муниципальных образований в управлении акционерными

обществами («золотая акция») обеспечивают государству возможность целенаправленно воздействовать на определенные отрасли в интересах достижения целей экономической политики.

Другими механизмами государственной поддержки являются:

- формы поощрения инвестиционной активности и прогрессивных технологий: венчурное финансирование со стороны государства рискованных проектов, реализация которых позволяет создавать лидирующие технологии; предоставление инвестиционного налогового кредита;

- рационализация структуры государственного спроса в целях достижения рентабельности государственных заказов на уровне не ниже рентабельности рыночного спроса;

- создание региональных фондов поддержки научно-технической деятельности с целью содействия инициативным проектам научных исследований, отбираемых на конкурсной основе;

- дотационное регулирование спроса стимулирует высокую загрузку производственных мощностей и за счет этого рост объема прибыли, а следовательно, и увеличение объема реинвестиций; государственная финансовая поддержка неплатежеспособных предприятий по их финансовому оздоровлению, предоставляемой в первую очередь, предприятиям, которые производят товары народного потребления, лекарственные средства; обеспечивают обороноспособность и безопасность государства, а также работают по регулируемым государством ценам;

- государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства.

Особое значение в антикризисном управлении приобретают механизм организации финансов предприятия.

Главной целью антикризисной организации финансов является восстановление финансовой устойчивости и финансового равновесия, обеспечение конкурентоспособности и минимизация темпов снижения рыночной стоимости предприятия, вызываемых финансовым кризисом.

В системе комплексного антикризисного финансового управления предприятием выделяют внутренние и внешние механизмы.

Внутренние механизмы антикризисного финансового управления используются на стадии скрытой неплатежеспособности предприятия и стадии финансовой неустойчивости, внешние механизмы применяются на стадии полной неплатежеспособности предприятия, стадии санации и банкротства.

Основная роль в комплексной системе антикризисного управления предприятием принадлежит внутренним механизмам финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное применение этих механизмов позволяет не только снизить угрозу банкротства, но и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития

В соответствии с основными задачами антикризисного финансового управления финансовая стабилизация предприятия должна осуществляться последовательно по следующим этапам [2]:

1. Восстановление ликвидности. Данный этап финансовой стабилизации заключается в восстановлении способности предприятия к осуществлению платежей по своим неотложным финансовым обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение банкротства (устранение неплатежеспособности).

2. Восстановление финансовой устойчивости представляет собой систему мер, направленных на достижение финансового равновесия. Основным направлением обеспечения достижения финансового равновесия предприятия в кризисных условиях является обеспечение прироста собственных финансовых ресурсов и сокращения объема потребления собственных финансовых ресурсов, т.е. механизм обеспечения финансового равновесия базируется на использовании модели устойчивого экономического роста предприятия, основными параметрами которой являются показатели формирования капитала. Целевыми ориентирами является восстановление (достижения) доходности, обеспечения оптимизации структуры капитала, оборотных активов, денежных потоков.

3. Обеспечение финансового равновесия в процессе развития предприятия представляет собой систему мер, направленных на поддержание достигнутой финансовой устойчивости в долгосрочном периоде и минимизации размеров снижения рыночной стоимости предприятия. Целевыми ориентирами являются прибыльность, рентабельность, стоимость капитала.

На основе проведенных мероприятий должны быть обеспечены необходимые результаты (табл.5).

Таблица 5 - Результаты антикризисной организации финансов

Достижение результата	Характеристика результата
Восстановление ликвидности	Восстановление способности предприятия для осуществления платежей по своим неотложным финансовым обязательствам. Целевые ориентиры – восстановление (достижение) ликвидности платежеспособности
Восстановление финансовой устойчивости	Обеспечение достижения финансового равновесия путем прироста собственных финансовых ресурсов на основе модели устойчивого экономического роста предприятия. Целевые ориентиры - восстановление (достижения) доходности, обеспечение оптимизации структуры капитала, оборотных активов, денежных потоков
Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде	Поддержание достигнутого финансового равновесия в долгосрочном периоде и минимизации размеров снижения рыночной стоимости предприятия. Целевые ориентиры - прибыльность, рентабельность, стоимость капитала.

Очевидно, что при длительном сохранении негативных условий кризисная ситуация предприятия может перерасти в хроническую. Это, в свою очередь,

постепенно приведет к действительно критической ситуации: банкротству и ликвидации.

В этих условиях предприятиям аграрного сектора необходимо использовать максимально возможности собственного финансового потенциала за счет разработки финансового механизма, формирования устойчивых финансовых связей и денежных потоков, эффективное управление которыми должно способствовать их устойчивому развитию.

Финансовый механизм предприятия – это система управления финансами предприятия, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и денежных фондов с целью оптимизации их влияния на конечный результат деятельности предприятия. В структуру финансового механизма «классически» включают пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы; финансовые рычаги; правовое обеспечение; нормативное обеспечение; информационное обеспечение [52].

Предлагаем рассматривать механизм антикризисной организации финансов как совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений, направленных на обеспечение финансовой устойчивости, долгосрочного финансового равновесия и конкурентоспособности предприятия.

Литература

4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / Бланк И.А. - К.: Ника-Центр Эльга, 2004. - 550 с.
5. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / Бланк. И.А. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2006. - 663 с.
6. Штангрет А.М. Антикризисное управление: Учеб.пособие. / Штангрет А.М., Копилук А.И. - М.: Знание, 2007. - 335 с.

УДК 631.162:328

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АУДИТА ВЫПУСКА, ОТГРУЗКИ И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Старунова Р.А.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Функционируя в рыночной экономике как субъект предпринимательской деятельности, каждое предприятие должно обеспечить такое состояние своих финансовых ресурсов, с помощью которых оно стабильно сохранило бы способность бесперебойно выполнять свои финансовые обязательства перед своими деловыми партнерами, страной, собственниками, наемными работниками.

Свой потенциал и обеспеченность ресурсами предприятие получает в результате производства и дальнейшей реализации продукции. В результате чего предприятие имеет какой-то финансовый результат: прибыль или убыток. По мнению Р.О. Костырко «прибыль и убыток - это сравнение сумм всех доходов предприятия от продажи товаров и услуг или других статей доходов и поступлений с суммой всех расходов, понесенных предприятием для поддержания его деятельности, за период с начала года» [2]. Поскольку в условиях рыночной экономики предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственной - предпринимательской деятельности перед собственниками и работниками, то выявляется прямая связь между эффективностью производственно-предпринимательской деятельности и организацией системы бухгалтерского учета на предприятии.

Эту прибыль или убыток, как уже было сказано ранее, получают в результате реализации продукции. Существуют различные мнения, касающиеся определения процесса реализации продукции. В частности, В.И. Головкин определяет реализацию продукции как последнюю стадию кругооборота средств в процессе производства и обращения. Она должна совершаться в соответствии с объемом, ассортиментом, установленным планом и согласованным с заготовительными организациями [1].

В отличие от промышленных предприятий, сельскохозяйственные предприятия реализуют не всю полученную продукцию, часть ее (семена, фураж, сырье для переработки) используется на производственные цели [3]. А остальную продукцию, которая идет на реализацию, необходимо прибыльно реализовать и ряд авторов, а в частности М.Г. Михайлов выдвигает различные рынки сбыта, и отмечают: выполнение плана реализации продукции является первостепенной обязанностью и важнейшим показателем оценки деятельности сельскохозяйственных предприятий [5].

В. Ф. Юров [6] прибыль определяет, как превращенную форму добавочной стоимости, которая выступает как остаток выручки от продажи товаров над затратами капитала; превышение доходов над расходами.

При постановке бухгалтерского учета в предприятиях особое место занимает учет продукции, ее выпуска и продажи. Необходимость и роль учета выпуска и продажи продукции обеспечивается следующим. Предприятия производят продукцию, исходя из условий, заключенных с покупателями и заказчиками договоров, разрабатываемых плановых заданий по ассортименту, количеству и объему подлежащей выпуску продукции, постоянно уделяя большое внимание вопросам изучения спроса и конкурентоспособности продукции, расширения ее ассортимента, равняясь на потребности рынка.

Прибыль, полученная хозяйством, является источником расширенного воспроизводства. Чем больше прибыль, тем больше возможности хозяйства на разработку новых производственных программ. Она способствует возрастанию заинтересованности в повышении эффективности деятельности, в полной мобилизации внутренних резервов хозяйства для успешного достижения поставленных целей [4].

В современных условиях хозяйствования возрастает роль контроля в системе управления субъектом хозяйствования, который направлен на достижение достоверности, понятности и законности отображения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности финансовых результатов. Это объясняет необходимость получения достоверной информации о действительном состоянии операционной, финансовой и инвестиционной деятельности пользователями бухгалтерской и не бухгалтерской информации.

Процесс продажи продукции завершает кругооборот хозяйственных средств на предприятия, что позволяет ему выполнять обязательства перед государственным бюджетом, банками по ссудам, персоналом, поставщиками и возмещать прочие производственные затраты. Невыполнение плана реализации вызывает замедление оборачиваемости оборотных средств, штрафы за невыполнение договорных обязательств перед покупателями, задерживает платежи, ухудшает финансовое положение предприятия.

По показателям выпуска продукции определяется результат работы предприятия в процессе производства - экономия или перерасход как разница между фактической и плановой себестоимостью выпущенной продукции. Наряду с объемом реализации предприятие планирует сумму дохода. Это возможно потому, что при установлении продажных цен на продукцию в состав ее включается определенная сумма или процент дохода. Если количество продукции, подлежащей реализации по договорам, умножить на договорную цену, то получим ее продажную стоимость по бизнес-плану, а, исходя из процента дохода, рассчитываем плановую сумму дохода. Это базы для расчета авансовых платежей или ежемесячных отчислений в бюджет налога на прибыль [3].

Фактическая сумма дохода определяется ежемесячно как разница между продажной стоимостью реализованной продукции и ее полной фактической себестоимостью (производственная себестоимость плюс расходы на сбыт продукции) за минусом суммы налога на добавленную стоимость и акцизов.

Данные бухгалтерского учета обеспечивают возможность определить предполагаемый доход предприятия после отгрузки выпущенной продукции.

Поэтому учет выпуска и продажи продукции находится под постоянным контролем бухгалтерии предприятия, так как его ритмичность обеспечивает выполнение договорных обязательств по отгрузке продукции, покупателям, своевременность реализации и всех расчетов и выплат.

Таким образом, бухгалтерский учет выпуска, отгрузки и продажи продукции призван обеспечить достоверные данные об объеме производства, выпуска, отгрузки и продажи продукции, а также о предполагаемых доходах предприятия от продажи продукции.

Основными элементами системы управления выпуска, отгрузки и продажи продукции являются планирование, прогнозирование и нормирование затрат, учет и контроль выпуска, отгрузки и продажи продукции.

Все они функционируют в тесной взаимосвязи и выявляют положительный результат, если отвечают основным задачам бухгалтерского учета продукции:

- правильный и своевременный учет наличия и движения выпуска продукции на складах;
- контроль над выполнением планов по объему, ассортименту выпущенной продукции и обязательств по ее поставкам;
- контроль над сохранностью продукции и соблюдением установленных лимитов;
- контроль над выполнением плана по отгрузке продукции и своевременной оплаты за отгруженную продукцию;
- своевременное и правильное документальное оформление отгруженной и отпущенной продукции (работ, услуг), четкая организация расчетов с покупателями;
- своевременный и точный расчет сумм за проданную продукцию;
- выявление фактических затрат на производство продукции и ее сбыт;
- выявление рентабельности всей продукции и ее отдельных видов;
- выявление резервов снижения себестоимости продукции.

Контроль над сохранностью продукции обеспечивается наличием на предприятии должным образом оборудованных мест хранения выпуска продукции, оптимальным размещением ее запасов на складах, обеспечивающим возможность их быстрой приемки, отпуска и проверки наличия, а также оснащением складов весовым хозяйством, измерительными приборами и мерной тарой, поскольку продукция в натуральном выражении оценивается в весовых единицах.

Также данные задачи решаются путем установления организационной формы бухгалтерской работы по учету продукции, формирования учетной политики, обоснованностью, оптимальностью и целесообразностью выбора в учетной политике организационных, методических и технических аспектов по учету продукции, обеспечение методов внутреннего контроля на предприятии. От успешного выполнения этих задач зависит ритмичность и слаженность работы предприятия, своевременность и объем выпускаемой продукции и т.д.

В данное время каждое предприятие осуществляет свою деятельность без какого-либо руководства со стороны министерств и ведомств, без регулирующего воздействия государственного плана. Предприятие

самостоятельно распоряжается выпускаемой продукцией и полученным доходом, оставшимся в его распоряжения после уплаты налогов и других обязательных платежей. Законы и иные правовые акты устанавливают порядок создания уставных, резервных фондов, отнесение амортизационных отчислений, коммерческих и командировочных расходов на результаты хозяйственной деятельности предприятия, и предприятия, руководствуясь этими правилами, самостоятельно рассчитывают и уплачивают налоги и обязательные платежи.

Любое предприятие обязано вести бухгалтерскую и статистическую отчетность, публиковать данные о своей деятельности в порядке, установленном в законодательстве. Обязанность предприятия вести учёт своего имущества и совершённых хозяйственных операций, самостоятельно исчислять и уплачивать налоги, представлять финансовую отчетность, данными которых могут пользоваться все заинтересованные предприниматели и предприятия, вызвало необходимость независимого вневедомственного финансового контроля - аудита.

Аудит - это независимая экспертиза финансовой отчетности предприятия на основе проверки соблюдения порядка ведения бухгалтерского учета, соответствия хозяйственных и финансовых операций законодательству, полноты и точности отражения в финансовой отчетности деятельности предприятия. [4].

Известный американский специалист в области теории и практики аудита профессор Дж. Робертсон подчеркивает, что аудит - это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска. И далее заключает, что аудит способствует уменьшению до приемлемого уровня информационного риска для пользователей финансовых отчетов. Можно примерно спрогнозировать этот риск и определить вероятность благоприятных событий.

Аудит продукции - это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска, связанного с неполным, недостоверным отражением финансовой информации о наличии и движении продукции, которая позволяет повысить эффективность функционирования предприятия и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия принятия ряда экономических решений.

Цель аудита выпуска, отгрузки продукции и ее продажи - контроль за правильностью, полнотой, своевременностью бухгалтерского учета выпуска и движения готовой продукции, ее оценки и исчисления выручки от продажи продукции, а также управленческих и коммерческих расходов и прибыли (убытка) от продажи. Целью аудита операций по продаже продукции и расчетов с покупателями и заказчиками является формирование мнения о достоверности показателей бухгалтерской отчетности, отражающих эти операции, и о соответствии применяемой методики учета нормативным документам.

Роль аудиторской проверки выпуска, отгрузки и продажи продукции определяется необходимостью подтверждения достоверности финансовой отчетности предприятия в области правильности исчисления фактической себестоимости произведенной продукции и себестоимости проданной продукции.

Недостоверность одного из видов себестоимости в этой цепи приводит к искажению величины дохода предприятия, отраженного в финансовой отчетности, и как следствие, к сокрытию налогооблагаемой базы. Также необъективное и недостоверное повышение величины фактической производственной себестоимости продукции грозит уменьшением объема выпуска продукции.

Роль аудита выпуска продукции в области повышения ее объема характеризуется другими факторами, например, обнаружением фактов выпуска и продажи неучтенной продукции. Неучтенная продукция - фактически выпущенная и проданная продукция, которая по бухгалтерским документам не значится выпущенной и проданной. Для изготовления неучтенной продукции создаются излишки.

Таким образом, только с помощью рациональной организации бухгалтерского учета и на основе результатов аудиторской проверки деятельности предприятия, выявления сильных и слабых сторон в учетной политике предприятия можно наметить меры по увеличению объема выпуска продукции. При этом правильная, достоверная и объективная оценка произведенной продукции информационно определяет управление хозяйственной деятельностью предприятия, поскольку напрямую влияет на налогооблагаемую базу и на ценообразование.

Литература

1. Головкин, В.И. Экономический анализ финансовых результатов. Финансово-экономическая деятельность предприятия: контроль, анализ и безопасность / В.И. Головкин, А.В. Минченко, В.М. Шаманская. – К.: 2017. – 252 с.
2. Костирко, Р.О. Развитие методологии внутреннего контроля расходов предприятия / Р.О. Костирко // Финансы, учет, банки. – 2019.
3. Костева Н. Н. Учет и отчетность в малом бизнесе: учебное пособие / Н. Н. Костева, И. В. Калюгина. – Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет, 2014. – 88 с.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н. П. Кондраков – М.: ИНФРА-М, 2002. – 640 с.
5. Минакова, И. А. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И. А. Минакова. – М.: Колос, 2018. – 214 с.
5. Михайлов, М.Г. Организация бухгалтерского учета на предприятиях / М.Г. Михайлов, Л.И. Поляткина, О.П. Славкова – К.: Центр учебной литературы, 2018. – 320с.
6. Юров, В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики: Монография / В. Ф. Юров. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 144 с.

УДК: 657

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Сухаревская С.О.

Научный руководитель – доц. Панченко Л.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что дебиторская задолженность в современной экономике формирует значительную часть всех активов предприятия, а из этого следует, что эффективное управление самой дебиторской задолженностью предприятия, является важной основой краткосрочной финансовой политики, которая показывает характеристику ликвидности предприятия и влияет на его прибыльность.

Цель исследования – на основании анализа дебиторской задолженности предприятий сформировать концептуальные основы задач и управления дебиторской задолженностью. Чтобы правильно, грамотно и качественно определить этапы работ в ходе проведения анализа дебиторской задолженности, необходимо, прежде всего, четко обосновать цель и задачи анализа, определить сроки проведения этого самого анализа, определить периодичность, последовательность всех проводимых работ, а также, определить и назначить исполнителей и координаторов этих работ [1].

У отечественных и зарубежных ученых-экономистов при формулировании определения понятия «дебиторская задолженность», существует несколько, постоянно встречающихся, точек зрения, всё из-за того, что экономическая природа дебиторской задолженности – многогранна. Под дебиторской задолженностью можно понимать, согласно одной из них, сумму задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Целью анализа дебиторской задолженности, является определение путей, которые помогут оптимизировать величину дебиторской задолженности, уменьшить риск неплатежей и не допустят увеличения или непогашения задолженности и будут направлены на улучшение платежеспособного состояния предприятия, а также будут, способствовать укреплению его финансовой устойчивости. Объектом анализа служит дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, как краткосрочная, так и долгосрочная, в виде отсрочки платежей за реализованную продукцию или услуги, задолженностей участников по взносам в уставный капитал.

Проводя анализ дебиторской задолженности, можно выделить следующие основные задачи: оценить состав, величину, динамику и структуру дебиторской задолженности; спрогнозировать оптимальную и вероятностную величину дебиторской задолженности; разработать базовые положения политики расчетов и обосновать условия предоставления коммерческого кредита отдельным покупателям; выявить степень и характер влияния дебиторской задолженности на величину чистого оборотного капитала, объем продаж и показатели финансовой устойчивости; составить факторные модели зависимости дебиторской задолженности и разработать методику их анализа [2].

Из полученных ранее результатов оперативного анализа, можно выделить ряд задач по управлению дебиторской задолженностью: - определение политики инкассации задолженности и предоставления кредита для разных видов продукции и групп покупателей; - оценка и определение рынка покупателей исходя из предлагаемых условий оплаты, размеров закупок, истории кредитных отношений с ними; - контроль по размерам отсроченной и просроченной дебиторской задолженности; - разработка направлений уменьшения безнадежных долгов и ускорения востребования долгов; - формирование гарантированных поступлений денежных средств и условий продажи; - прогноз поступлений денежных средств от дебиторов. На основе определения задач и анализа дебиторской задолженности, формируются основы управления дебиторской задолженностью, которые следуют из различных методик авторов.

В статье представлена методика анализа долгов, предложенная А. Д. Шереметом, которая состоит из ряда этапов: проведение анализа динамики размеров дебиторской задолженности по отдельным ее статьям и в целом; анализ коэффициентов, среди которых такие как: доля дебиторской задолженности в оборотных активах, оценка ее структуры по элементам, оценка ее качественного состояния, оценка сомнительной задолженности в динамике и ее доли в общей сумме дебиторской задолженности; оценка кредиторской задолженности ведется по аналогичному алгоритму, приведенному выше; сопоставление результатов оценки дебиторской и кредиторской задолженности организации [3].

Данная методика обладает несомненным достоинством – доступность и простота проведения анализа, так как для проведения анализа достаточно стандартных форм бухгалтерской отчетности. Рекомендации по проведению анализа носят общий характер и основаны на данных отчетности фактических и прошлых тенденций. Основными положительными моментами применения этой методики являются простота ее применения и наглядность анализа обобщенных таблиц.

На наш взгляд основной недостаток этой методики – отсутствие взаимосвязанной оценки кредиторской задолженности предприятия. Грамотная работа с дебиторской задолженностью является залогом положительного финансового результата любого предприятия, в противном случае коммерческого кредитования допускать нельзя. Улучшение управления дебиторской задолженностью позволит, в первую очередь, повысить оборачиваемость оборотных средств предприятия и будет способствовать дальнейшему укреплению его финансовой устойчивости.

Литература

1. Ковалёв А. – Анализ финансового состояния предприятия/А.Ковалёв //Бухгалтерский учет. - 2014. - №8. - С. 549-561.
2. Шеремет А. – Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация/ А. Шеремет //Финансы. - 2015. - №7. - С.232-245.
3. Машков Р. – Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации/ Р. Машков //Проблемы теории и практики управления. - 2013. - №3. - С. 121-138.

УДК 338.2

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Толок И.В., Тищенко В.В., Гащенко А.А.

Научный руководитель – доцент Гончаренко М.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Стратегическое планирование является важнейшей составной частью управления предприятием, и без него не возможна успешная работа предприятия в условиях рыночной экономики. В современной быстроменяющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий.

При разработке стратегий необходимо учитывать, что стратегические планы должны отражать характер и последствия краткосрочного, среднесрочного, долгосрочного и постоянного воздействия факторов, способствующих потенциальному снижению показателей экономической эффективности производства и реализации продукции. Кроме этого, при разработке стратегии развития птицеводческих предприятий необходимо предусматривать, что факторы могут быть контролируруемыми, частично контролируруемыми и неконтролируемыми [4, с. 184].

Разработка стратегии развития птицеводческих предприятий является довольно трудоемким процессом, так как само сельское хозяйство имеет ряд особенностей, а отрасль птицеводства является довольно специфичной для аграрной сферы. Именно эти особенности и закономерности развития отрасли должны учитывать при разработке стратегии развития птицеводческих предприятий в будущем.

СООО «Авис» является единственным крупным производителем пищевого куриного яйца в Луганской Народной Республике. Удачное расположение двух отделений птицефабрики благоприятно влияет на транспортировку продукции по всей Республике.

Оценка ситуации внутри предприятия и его окружения позволит в полной мере охарактеризовать состояние и возможности предприятия.

Проанализировав ситуацию на рынке, можно выделить основные проблемы или угрозы предприятия с внешней стороны, а именно:

- агрессивные действие крупных оптовых деятелей;
- возможно скорое появление на рынке республики производителей пищевого куриного яйца с Ростовской и Воронежской области РФ;
- снижение спроса на яйцо в летний период времени;
- завоз небольших партий яйца из РФ по низким ценам;
- отсутствие кредитования;
- отсутствие открытой информации по клиентам;
- устойчивая тенденция повышения цен на корма и пищевые добавки;
- перебои поставок ГСМ;
- снижение объемов производства поставщиков;
- высокая цена на транспортировку сырья и кормов из РФ из-за отсутствия железнодорожного сообщения;

- рост затрат на обслуживание и ремонт техники из-за устаревшего автопарка;

- значительное снижение урожайности.

В СООО «Авис» существует проблема с постоянно растущими затратами на обслуживание и ремонт техники и оборудования растениеводства и животноводства, сущность проблемы состоит в устаревшей технике и оборудовании, которая уже давно подлежит списанию.

После резкого упадка урожайности в 2018 году руководство предприятия приняло решение о закупке новых тракторов, сеялок и культиваторов, в надежде с помощью нового более эффективного оборудования увеличить урожайность.

Урожайность зависит от множества факторов (погодные условия, сортность, способы и качество обработки почвы, качество и количество применяемых удобрений).

Количество урожая влияет на объем закупаемых кормов, чем выше собственный урожай, тем меньше приходится закупать озимой пшеницы, ячменя, сорго и подсолнечника, которые в свою очередь являются составной частью комбикормов для кормления кур-несушек.

На благополучное ведение хозяйственной деятельности влияет множество внешних факторов, сюда можно отнести культурно-социальные факторы, которые сезонно влияют на спрос и цены на рынке.

В летнее время происходит падения спроса на яйцо, а также срок хранения уменьшается из-за высокой температуры на улице.

Цена стремительно падает в летний период, а в зимний - повышается, максимальная цена достигается в зимний период, а также в апреле и мае, это связано с пасхальными и майскими праздниками.

СООО «Авис» является монополистом на рынке в сфере производства яйца, а мясную продукцию предприятие быстро реализует в крупные сети супермаркетов, такие как ГП «Народный», ООО «СПАР Луганск», ООО «Универсам», ООО «Абсолют», а также в сеть супермаркетов «Парус» которые располагаются по все территории Республики.

Проведя анализ стратегического планирования, установлено, что:

1. Вследствие прихода крупных предприятий из Ростовской и Воронежской области РФ может произойти частичный «перedel» рынка, что не благоприятно повлияет на наше предприятие.

2. Вследствие активной внешнеэкономической деятельности проводимой оптовыми предпринимателями может произойти частичная потеря собственных клиентов.

3. Вследствие дефицитности свободных финансовых средств затрудняется закупка и обновление транспорта и необходимого оборудования.

4. Вследствие отсутствия кредитования в Республики, предприятию приходится использовать собственный капитал, что не позволяет в полной мере проводить модернизацию оборудования и техники.

5. Вследствие увеличения цен на корма растут издержки.

6. Вследствие уменьшения поставок сырья уменьшается возможность наращивать объемы продаж.

Для максимально эффективной оценки предприятия, необходимо провести анализ внутренней среды предприятия СООО «Авис», осуществить анализ произведенной продукции, аудитории и клиентов, производственных условий на предприятии, а также финансового анализа на предприятии. Для этого необходимо составить анкету внутренней диагностики предприятия.

Внутренняя среда предприятия СООО «Авис» имеет неоднозначный характер, имеет платежеспособную клиентскую базу, но в тоже время ограничена в реализации продукции в определенные периоды года. Основные средства требуют модернизации и обновления, резкие скачки цен на сырье, корма и пищевые добавки для комбикормов, очень сильно влияют на себестоимость продукции.

Основную часть клиентской базы составляет физические лица предприниматели, целых 80% от общей массы, 18% составляют юридические лица, сюда относятся организации, которые имеют обособленное имущество и отвечают им по своим обязательствам, могут от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права.

Для успешного развития предприятия необходимо провести анализ, состояния окружающей среды, в которой функционирует предприятие, и дать характеристику внутренней среды предприятия. Для этого проведен SWOT-анализ СООО «Авис», который связывает оценку внешних и внутренних факторов, определяющих развитие данного предприятия. Его суть является сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с внешними угрозами и возможностями.

Предприятие СООО «Авис» имеет большой опыт в отрасли птицеводства, а именно производства пищевого куриного яйца. СООО «Авис» имеет большой потенциал в развитии, при максимальном использовании всех возможностей предприятия можно добиться высоких финансовых результатов.

Исходя из проведенного выше анализа, можно четко сформулировать целый ряд основных проблем птицеводческого хозяйства, отталкиваясь от сильных внешних и внутренних сторон предприятия, появляется возможность составить более эффективный стратегический план развития предприятия.

Предприятие СООО «Авис» имеет богатейший опыт в производстве и реализации куриного яйца на рынке Луганской Народной Республики; имеет на своем вооружении очень опытных и квалифицированных специалистов, но в то же время существует нехватка опытных кадров руководящих должностей; наличие множества сортов яйца по весовым категориям, а также ведется активная реализация боя яйца, что в свою очередь позволяет снизить издержки; высокая оборачиваемость мясной продукции за счет низкой себестоимости и розничной цены.

Постоянной плавающей цена на куриное яйцо на рынках Республики, говорит об нестабильной ценовой политике предприятия, непрерывный рост цен на пищевые добавки к кормам, а также поступление на рынках Республики яйца из Российской Федерации по более низким ценам, вынуждает предприятие снижать цену на собственный продукт.

На развитие птицеводства в РФ направлена целевая программа ведомства «Развитие птицеводства в Российской Федерации на 2018-2025 годы», которая предусматривает рост объемов производства мяса птицы на 30% и яиц на 10% за два года по России в целом [5, с. 240-243]. В рамках Программы планируется решить комплекс задач, включающих разведение высокопродуктивных и технологичных пород и гибридов птицы различных видов, обновление производственной базы птицеводства, строительство новых предприятий, проведение реконструкции и модернизация действующих предприятий.

В СООО «Авис» устаревшее оборудование, техника и практически не обновляющийся автопарк машин, для доставки продукции к покупателям, требуют высоких затрат на обслуживание и ремонт из-за высокого износа основных узлов и агрегатов машин.

Ограниченная внешнеэкономическая деятельность исследуемого предприятия, реализация продукции небольшими партиями ограничивается только Донецкой Народной Республикой, из-за низкой реализации яйца нет потребности в расширении производства при существующем потенциале предприятия.

В условиях современного нестабильного рынка очень важно адаптировать структуру и деятельность предприятия к воздействию внешней среды. Максимальная адаптация к внешней среде возможна с помощью грамотно разработанной стратегии развития предприятия, которая позволит предприятию не только противостоять рискам, но и обеспечивать устойчивый рост экономических показателей деятельности.

Литература:

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент : пер. с англ. СПб. : Питер, 2012. 344 с.
2. Исянов, Р. А. Стратегический анализ потенциальных возможностей развития сельскохозяйственного производства и аграрного сектора / Р. А. Исянов // Доклады Российской академии сельскохозяйственных наук. 2006. - № 6. С. 3- 6.
3. Логинов, П. П. Стратегическая оценка текущего планирования / П. П. Логинов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — № 3. -С. 35-42.
4. Мамонов, В.И., Мамонова, Е.В. Методология курсу почти стратегического более время менеджмента выше рынка / В.И. Мамонов, Е.В. Мамонова выбора через // Менеджмент образа старых в России которой явлений и за рубежом. - 2017.- №2.- С. 54-60.
5. Федеральная научно-техническая Программа развития сельского хозяйства на 2017 - 2025 годы. - [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102442329&intelsearch=25+%E0%E2%E3%F3%F1%F2%E0+2017+%E3.+%CF%EE%F1%F2%E0%ED%EE%E2%EB%E5%ED%E8%E5%EC+%CF%F0%E0%E2%E8%F2%E5%EB%FC%F1%F2%E2%E0+%D0%EE%F1%F1%E8%E8+%B9+996>

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА МЕХАНИЗМ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Толочко И.В.

Научный руководитель – к.э.н., доцент, Прытченкова Э.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

В системе управления финансами важным является поиск и разработка новых подходов к оценке финансового состояния предприятия.

Финансовая устойчивость на предприятиях аграрно-промышленного комплекса является определяющей в обеспечении финансовой устойчивости государства. Развитие предприятия и соответствие его потребностям рынка достигается именно благодаря финансовой устойчивости. Обоснование методики определения финансовой устойчивости предприятия, основных критериев и показателей ее определения, установление места этой оценки и механизмов ее обеспечения в системе финансового менеджмента является актуальным.

Методику оценки финансовой устойчивости аграрно-промышленного комплекса предприятий исследовали такие ученые: А. Бандурка, В. Борисова, А. Василик, А. Галушко, В. Ковалев, Л. Костырко, Е. Мных, А. Поддерегин, И. Славяк и другие.

Теоретико-методические вопросы финансовой устойчивости изложили в своих работах М. Балабанова, Б. Гринева, Н. Кульчицкий, В. Плиса и другие ученые.

В экономической литературе понятие финансовая устойчивость рассматривается как показатель финансового состояния, характеризующий состояние активов и пассивов предприятия и обеспечивающий его платежеспособность.

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Важнейшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможности привлекать заемные средства, то есть быть кредитоспособным.

Кредитоспособным предприятие аграрно-промышленного комплекса является при наличии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно вернуть полученный заем с уплатой процента за счет прибыли или других источников. Из этого следует еще один аспект финансовой устойчивости – развитие предприятия, рост прибыли и капитала [2, с. 99].

Учитывая различные подходы к определению категории финансовой устойчивости, можно обобщить это понятие следующим образом:

Финансовая устойчивость – это экономическая категория, которая достигается при условии стабильного поступления финансовых ресурсов

предприятия, характеризуются оптимальной их структурой и определяются рациональной обеспеченностью его потребностей для выполнения основных целей эффективной деятельности и устойчивого экономического роста предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Факторами, определяющими финансовую устойчивость предприятия, являются состав и структура финансовых ресурсов и их распределение; выбор эффективной стратегии и тактики управления. Следовательно, политика распределения и использования финансовых ресурсов выдвигается на первый план в ходе анализа и управления финансовой устойчивостью [1, с. 65].

Механизм обеспечения финансовой устойчивости предприятий аграрно-промышленного комплекса обеспечивает стабильную работу и развитие предприятия. Он должен состоять из следующих этапов:

- анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия;
- разработка стратегии управления финансовой устойчивостью и воплощение ее на практике (стратегия восстановления финансовой устойчивости, стратегия поддержания финансовой устойчивости и стратегия устойчивого роста);
- планирование финансовой устойчивости; контроль реализации стратегии и прогнозирования будущего уровня финансовой устойчивости [5, с. 238].

Повышение финансовой устойчивости аграрно-промышленного комплекса предприятий осуществляется за счет увеличения наличия собственных оборотных средств через увеличение объема реализации. Способами, которые обеспечат повышение финансовой устойчивости являются:

- диверсификация деятельности;
- совершенствование качества продукции и услуг;
- внедрение нового ассортимента.

Проведение анализа платежеспособности и финансовой устойчивости покупателей продукции, даст возможность избежать ситуации невозврата средств за реализованную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги, или обуславливать предоплату в договорах купли-продажи и доставки продукции, что позволит предприятию частично финансировать производство за счет этих средств.

Для обеспечения стабильной деятельности применить системы страхования, в частности страхование ответственности, страхование имущества и тому подобное. Постоянное совершенствование методов труда, повышение квалификации кадров и, по возможности, использование положительного опыта ведения финансово-хозяйственной деятельности на других предприятиях, что даст возможность повысить производительность труда на предприятии, экономить ресурсы и изготовить больший объем продукции [4, с. 369].

Итак, в современной рыночной экономике финансовую устойчивость наиболее объективно следует рассматривать как комплексную категорию, которая раскрывает текущее финансовое состояние предприятия, его ресурсный потенциал, способность обеспечивать возможности его функционирования и развития при сохранении платежеспособности [5, с. 190].

Управление финансовыми ресурсами предприятия, их составом и структурой должно осуществляться с учетом механизмов обеспечения финансовой устойчивости, которая обеспечит стабильность деятельности предприятия и положительные результаты его деятельности.

Литература

1. Билык, Н. Д. Финансовый анализ / Н. Д. Билык, А. В. Павловская, Н. М. Притуляк - К.: КНЭУ, 2015. - 592 с.
2. Бланк, И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2018. - 480 с.
3. Лисевич, С. Г. Управление финансовой устойчивостью и факторы, влияющие на нее., / С. Г. Лисевич, В. К. Великанова - К.: КНЭУ, 2019. - 341 с.
4. Мелень, А. В., Финансовая устойчивость предприятия как показатель его инвестиционной привлекательности / А. В. Мелень, А. М. Кириенко - К.: Знание, 2015. – 217 с.
5. Русина, Ю. А. Экономическая сущность финансовой устойчивости предприятия и факторы, которые на нее влияют / Ю. А. Русина - К.: Алерта, 2017. - 485 с.

УДК 38.04.01

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ ЛНР

Турпитка В.И.

Научный руководитель – доц. Корниенко Ю.Ю.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

На данном этапе развития экономики в Луганской Народной Республике функционируют организации различных направлений деятельности и форм собственности. Значительную часть из них составляют государственные предприятия и организации, а также органы государственной власти и местного самоуправления. В соответствии с законодательством ЛНР, бюджетными учреждениями признаются органы государственной власти, органы местного самоуправления, а также организации, которые созданы ими в установленном порядке и содержатся за счет средств государственного бюджета или местных бюджетов, некоммерческого характера [1].

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет специфические особенности. К этим особенностям можно отнести:

- организация учета в разрезе статей бюджетной классификации;
- контроль исполнения сметы доходов и расходов;
- казначейская система исполнения бюджетов;
- выделение в учете фактических и кассовых расходов;
- отраслевые особенности учета в учреждениях бюджетной сферы.

Основная деятельность бюджетных учреждений полностью или частично финансируется за счет средств бюджета на основе смет доходов и расходов [4].

Бюджетное финансирование – это безвозвратное, безвозмездное выделение средств из бюджета, которое обеспечивает процесс расширенного воспроизводства, содержание социальной сферы, обороноспособности и аппарата управления государства.

Юридическая роль сметы состоит в том, что в ней устанавливаются права и обязанности руководителя бюджетного органа по целевому использованию ассигнований, выделенных из соответствующего бюджета, а также обязанности налоговых органов по контролю целевого использования бюджетных средств.

Смета бюджетной организации имеет следующие составные части:

1) общий фонд, в котором содержится объем поступлений из общего фонда бюджета и распределение расходов по полной экономической классификации расходов бюджета на выполнение бюджетным учреждением основных функций или распределение предоставления кредитов из бюджета по классификации кредитования бюджета;

2) специальный фонд, содержащий объем поступлений из специального фонда бюджета на конкретную цель и их распределение по полной экономической классификации расходов бюджета на осуществление соответствующих расходов согласно законодательству.

Для правильного ведения документов по регулированию сметы необходимо руководствоваться Приказом Минфина ЛНР «Об утверждении

документов, применяемых в процессе выполнения бюджета» от 16.06.17г. №354.

Специфика ведения хозяйственной деятельности бюджетного учреждения предполагает: обязательное открытие финансирования по смете; контроль исполнения смет расходов; выделение в учете фактических и кассовых расходов; отраслевые особенности учета; ведение учета в разрезе статей бюджетной классификации; строгое соответствие требованиям нормативных документов.

Расходы бюджетного учреждения представляют собой затраты, совершаемые учреждением для своего содержания и выполнения своего функционального назначения, которые подтверждены соответственно оформленными документами.

Следует отметить, что одной из ведущих проблем при отражении в учете расходов является точность отнесения расходов на надлежащие цели в разрезе кодов экономической классификации расходов (КЭКР). Экономическая классификация расходов предназначена для однозначного размежевания расходов бюджетных учреждений и получателей бюджетных средств по экономическим характеристикам операций, которые осуществляются в соответствии с функциями государства и местного самоуправления. Она гарантирует единый подход ко всем участникам бюджетного процесса с точки зрения выполнения бюджета.

По экономическому содержанию расходы бюджетных учреждений делят на текущие и капитальные.

В состав текущих расходов или расходов потребления относят расходы, произведенные учреждением в текущем году при выполнении функций его основной деятельности. К ним относят такие статьи, как оплата труда, начисления на заработную плату, текущие трансферты населению, расходы на оплату коммунальных услуг, на приобретение предметов снабжения и материалов, на командировки

Капитальными расходами являются платежи, осуществляемые для приобретения и улучшения состояния активов длительного срока эксплуатации, земли, нематериальных активов. В их состав включены также расходы на строительство объектов социально-культурного назначения; расходы на капитальный ремонт жилого фонда, производственных объектов, объектов социально-культурного назначения, находящихся на учете бюджетных учреждений.

Главным учетным регистром являются карточки аналитического учета по видам расходов. Учет кассовых расходов в бюджетных учреждениях ведется на карточках аналитического учета кассовых расходов на основании первичных документов, отражающих движение средств на регистрационных счетах, открытых учреждению в органах Государственного казначейства. Для учета фактических расходов в бюджетных учреждениях применяются карточки аналитического учета фактических расходов. Основанием для отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций в разрезе кодов экономической классификации являются первичные документы, которые подтверждают факт их свершения и другие документы, оформленные в соответствующих мемориальных ордерах.

Таким образом, расходы – это один из основных направлений бухгалтерского учета бюджетных учреждений, характеризующих конечный результат его деятельности – исполнение сметы доходов и расходов.

Непрерывная проверка отражения в учете расходов бюджетного учреждения способствует качественному целевому исполнению сметы доходов и расходов учреждения и способствует эффективному использованию бюджетных средств общего и специального фонда.

В настоящий момент бухгалтерский и финансовый учет в бюджетных организациях регламентируется следующими приказами Министерства финансов Луганской Народной Республики: «Об утверждении Временного Положения о едином казначейском счете» от 15.12.2015г. №113; «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений» от 24.12.2015г. №121; «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету запасов бюджетных учреждений»; от 28.01.2016г. №18; «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету необоротных активов бюджетных учреждений» от 02.03.2016г. №51; «Об утверждении Порядка составления карточек и книг аналитического учета бюджетных учреждений» от 15.06.2016г. №251; «Об утверждении типовых форм учета и списания запасов бюджетных учреждений и Инструкции по их составлению» от 26.07.2016г. №388; «Об утверждении Порядка составления финансовой бюджетной отчетности распорядителями и получателями бюджетных средств» от 24.12.2018г. №442 и прочими [2].

Отличительной чертой функционирования бухгалтерского учета в бюджетных организациях является постатейный учет расходования и поступления средств из бюджета и их целевое использование. Это отображается в детализации некоторых строк баланса, адаптации плана счетов в соответствии со спецификой деятельности организации, а также обязательном составлении смет расходов.

Смета предоставляет бюджетному учреждению полномочия по получению доходов и осуществлению расходов для выполнения функций и достижения целей, определенных на год в соответствии с бюджетными назначениями. В соответствии с этим документом составляется план использования бюджетных средств, утверждается годовой план допороговых закупок, а также обеспечивается осуществление основной деятельности учреждения. В конце отчетного периода, которым может выступать месяц, квартал или год, распорядители бюджетных средств составляют и подают в вышестоящие инстанции следующие виды финансовых отчетов: об исполнении бюджета; о результатах деятельности; о движении средств; об экономии бюджетных средств. Указанные отчеты позволяют контролирующим органам проводить детальный анализ состояния учреждения, его особенностей, текущих проблем, направления развития. При необходимости к ним прилагается пояснительная записка и сопроводительное письмо за подписью ответственных лиц.

На основании выше изложенного можно сделать вывод о том, что бюджетный бухгалтерский учет имеет ряд отличительных особенностей. В частности, это обязательное составление и исполнение сметы, контроль и

целевая направленность использования бюджетных средств, а также строгая регламентация. Это позволяет адаптировать учет и отчетность в зависимости от специфики бюджетных учреждений различных сфер хозяйственной деятельности и отслеживать потребности в финансировании того или иного направления деятельности.

Литература

1. Порядок составления, рассмотрения, утверждения и основными требованиями к выполнению сметы бюджетного учреждения, утвержденным приказом Министерства финансов Луганской Народной Республики от 16.07.2017 № 355, зарегистрированным в Министерстве юстиции Луганской Народной Республики 03.07.2017 за № 357/1408 [Электронный ресурс].–Режим доступа: https://minfinlnr.su/uploads/files/2017-07/1500355652__355.pdf

2. Ведение бухгалтерского учета и составление отчетности. Нормативно-правовые акты [Электронный ресурс]. Государственное Казначейство Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://kaznalnr.ru/NPA/BuxReports>

3. Комягин, Д. Л. Бюджетное право [Текст]: учебник для вузов / Д.Л. Комягин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017 – (Учебники Высшей школы экономики). – 590 с.

4. Полещук, Т.А. Бухгалтерский учет в бюджетных организациях: Учеб. пособие / Т.А. Полещук, О.В. Митина. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 151 с.

УДК 349.3:341.24

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНВЕНЦИЙ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Халецкая В.В.

Научный руководитель – доц. Лысенко И.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

За последние десятилетия в результате усилий государств и межгосударственных организаций, сложилась потенциально эффективная система международно-правовых гарантий, как форм и средств контроля деятельности государств по созданию условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Главным условием функционирования системы международно-правовых гарантий является принятие государствами обязательств через подписание и ратификацию соответствующих международно-правовых актов. Государства свободны в выборе международных договоров. Их желание или нежелание подписать или присоединиться к международным договорам или конвенциям зависит от многих факторов, в том числе и от экономического положения, и от политической воли руководителя государства. Однако, взяв на себя международные договорные обязательства, государства должны их добросовестно выполнять в соответствии с основополагающим началом всех правовых систем - принципом *pacta sunt servanda* (договоры должны соблюдаться). Этот общепризнанный принцип международного права является одновременно и основным условием действительности всего международного механизма обеспечения соблюдения государствами своих обязательств в области социальных прав [2].

Действенность международных правовых норм во многом зависит от эффективности международного контрольного механизма за их осуществлением. Выступая в качестве средства обеспечения исполнения международных норм, контроль заключается в действиях субъектов международного права по установлению фактического положения и его оценки с точки зрения соответствия нормативным предписаниям, разрабатываемым на международном уровне [1].

Определение системы социальной защиты можно сформулировать как совокупность правовых, экономических и социальных мероприятий относительно создания и обеспечения здорового социально-экономического микроклимата для жизни и развития и экономически активной части населения, и тех, кто оказался в сложных жизненных обстоятельствах, гарантируя обеим группам социальную безопасность (развитие без войны и терроризма), социальные обязательства, основанные на социальной справедливости равенства прав.

В Луганской Народной Республике признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права в соответствии с Конституцией Луганской Народной Республики.

Право на социальное обеспечение - это одно из прирожденных прав человека, которое признано мировым сообществом и закреплено в основных международно-правовых документах. Социальные права человека нашли свое отражение в международно-правовых актах, в частности, во Всеобщей декларации прав человека; Международном пакте об экономических, социальных и культурных правах; Европейской социальной хартии (пересмотренной); конвенциях МОТ и др.

Социальное обеспечение – это организационно-правовая деятельность государства по материальному обеспечению, социальному обслуживанию, оказанию медицинской помощи за счет специально созданных финансовых источников лиц, подвергшихся социальному риску, в результате которого они потеряли здоровье и (или) средства к существованию и не могут материально обеспечить себя и своих иждивенцев.

Важные аспекты роли международных конвенций в системе социальной защиты населения освещают как отечественные ученые: М. Акатнова, Г. Лаптев, М. Лушникова, А. Лушников, Е. Мачульская, И. Шаманаева, Д. Черняева и др., так и ученые зарубежные: У. Беккер, Т. Декхофф, М. Корда, Ф. Пеннигс и др.

После Первой мировой войны была создана первая международная организация, основная задача которой состояла в обеспечении социальных гарантий трудящимся в европейском, а затем и во всемирном масштабе. Международная организация труда (МОТ) была основана в 1919 г. во время Версальской мирной конференции по итогам Первой мировой войны.

Тогда же были разработаны и приняты первые конвенции МОТ и в социальных вопросах: № 1 «Рабочее время в промышленности»; № 3 «Охрана материнства»; № 4 «Труд женщин в ночное время»; № 5 «Минимальный возраст приема на работу в промышленности»; № 6 «Ночной труд подростков в промышленности».

Для взятия обязательств по конкретной конвенции государство должно его ратифицировать. Целью конвенции является создание оптимальных правовых моделей по улучшению условий труда и установлению минимальных социальных стандартов.

В годы Второй мировой войны расширилось международное сотрудничество по вопросам обеспечения социальных гарантий трудящихся. В частности, были опубликованы такие документы, как Атлантическая хартия (1941 г.) и Филадельфийская декларация МОТ (1944 г.).

Атлантическая хартия призвала к международному сотрудничеству с целью достижения более высокого уровня экономического развития, жизни и социального обеспечения. В 1942 г. к этой хартии присоединилось двадцать шесть государств, в числе которых был и СССР, которые приняли соответствующие Декларации. В Декларации провозглашена задача МОТ – способствовать введению странами мира программ, которые направлены на следующие цели: полную занятость и повышение жизненного уровня населения; занятость трудящихся на работах, где они могут проявить в полной мере свое мастерство и навыки, и внести наибольший вклад в общее благосостояние; обеспечение возможностей обучения и продвижения на высшие должности

работников, включая миграцию и поселение; обеспечение равных возможностей для общего и профессионального образования.

Филадельфийская декларация МОТ призвала правительства ввести гарантированную минимальную заработную плату, достичь полной занятости, реализовать программы социального обеспечения, улучшить условия труда, повысить жизненный уровень населения.

В 1944 г. МОТ приняла два важных международных документа – «Об обеспечении дохода» и «О медицинском обслуживании». Эти документы нацеливают государства и правительства на предоставление социальных гарантий населению во всех непредвиденных ситуациях, угрожающих здоровью людей или их материальному благосостоянию.

В начале своей деятельности МОТ была организацией Лиги наций, а с 1946 г. стала специализированным учреждением ООН, которое насчитывает более 180 стран-членов. В 1954 г. членами МОТ стали СССР, УССР, БССР. Главным органом МОТ является Международная конференция труда, основной смысл работы которой заключается в разработке и принятии Конвенций и Рекомендаций по регулированию условий труда и социальной защиты [3].

Рассмотрим некоторые особенности отдельных конвенций в системе социальной защиты населения.

Наиболее общее значение имеет Конвенция № 117 «Об основных целях и нормах социальной политики», которая провозгласила, что должны быть применены все меры на международном, региональном и национальном уровнях для содействия прогрессу в таких областях, как здравоохранение, жилищное строительство, обеспечение продовольствием, образованием, заботой о благосостоянии детей, положение женщин, социальное обеспечение и тому подобное. Стоит отметить, что эта Конвенция установила определенный социальный стандарт понятия «социальная политика» и его содержания.

Среди конвенций МОТ в сфере социальной защиты особое место принадлежит Конвенции № 102 о минимальных нормах социального обеспечения (принята в 1952 г., а вступила в силу 27 апреля 1955 г.).

Она предусматривает минимальные стандарты медицинской помощи, пособий в случае болезни, безработицы, старости, трудового увечья или профессионального заболевания, беременности и родов, в случае наступления инвалидности, потери кормильца, семейных пособий; устанавливает нормы периодических выплат пособий; провозглашает принцип равноправия лиц, не являющихся гражданами страны проживания, с гражданами данной страны.

Кроме того, Конвенция № 102 также предусматривает, что помощь на медицинское обслуживание предоставляется для оплаты расходов на такие виды медицинской помощи: общей врачебной помощи, включая посещения на дому; квалифицированной помощи специалистов в стационарных и амбулаторных условиях; получение медикаментов по рецепту врача; госпитализацию; наблюдение и помощь при беременности и родах.

Для права на пособие по старости установленный возраст не должен превышать 65 лет, однако позволяет и более высокую возрастную границу с должным учетом демографических, экономических и социальных критериев,

подтвержденных статистикой, страховой или трудовой стаж не менее 30 лет или период проживания в стране - не менее 20 лет. Для самозанятого населения выдвигается дополнительное требование о выплате страховых взносов.

Для определения минимальных стандартов по предоставлению конкретных видов социальных пособий следует обратиться к «более» специализированным конвенциям МОТ. Это, в частности, конвенции МОТ № 121, № 128, № 130.

Итак, Конвенция № 121 «О помощи в случаях производственного травматизма» (принята МОТ 8 июля 1964 г., вступила в силу 28 июля 1967 г.) предусматривает следующие виды помощи: медицинское обслуживание и аналогичную помощь при болезни; денежные пособия в отдельных случаях, нетрудоспособность, вызванная таким состоянием и которая влечет за собой определенную законодательством страны утрату заработка; полную потерю трудоспособности или ее частичную потерю сверх установленной степени, когда предполагается, что такая полная или частичная потеря будет постоянной, или соответствующую степень потери физической полноценности; потерю средств существования из-за смерти кормильца семьи установленными категориями получателей.

Конвенция № 128 «О помощи по инвалидности, по старости и в случае потери кормильца» (принята 29 июня 1967 г., вступила в силу 1 ноября 1969 г.) предусматривает виды указанных пособий и механизм их исчисления. Для пенсионного законодательства, действующего, к примеру, на территории Луганской Народной Республики, интересны стандарты МОТ относительно пенсионного возраста. Так, ст. 15 Конвенции устанавливает пенсионный возраст, не превышающий 65 лет. Однако компетентный орган власти может установить более высокую возрастную границу с должным учетом демографических, экономических и социальных критериев, подтверждаемых статистикой. Если установлен возраст, равный 65 годам или старше, возраст снижается при определенных условиях в отношении лиц, которые были заняты на таких работах, которые для нужд предоставления пособия по старости действующее законодательство рассматривает как тяжелые или вредные. Итак, МОТ не только допускает пенсионный возраст в 65 лет, не только не разделяет его отдельно для мужчин и женщин, но и допускает установление более высокого возрастного предела. Как известно, законодательство, действующее на территории Луганской Народной Республики, предусматривает различный возраст выхода на пенсию для женщин и мужчин – 55 и 60 лет соответственно.

Каждое государство, ратифицировавшее Конвенцию № 130, гарантирует лицам, подлежащим обеспечению, в соответствии с установленными условиями оказания медицинской помощи лечебного или профилактического характера. Медицинская помощь предоставляется с целью сохранения, восстановления или улучшения здоровья лица, подлежащего обеспечению, а также его трудоспособности. Относительно размера помощи следует заметить, что эта Конвенция позволяет определять его согласно установленной шкале или по шкале, которая определяется компетентным государственным органом по установленным правилам [4].

В сфере социальной защиты населения МОТ направила свою деятельность на координацию национальных систем. Можно сказать, что таким образом МОТ заложила основы социальной стандартизации. Это оказалось, с одной стороны, в установлении перечня социальных рисков, при которых лицо приобретает права на социальное обеспечение, в определении видов социальных пособий и условий их назначения. С другой - в конвенциях были выработаны и закреплены минимальные нормы социального обеспечения - их размеры, продолжительность выплат, пределы охвата такими выплатами в стране и т.п.

Исходя из анализа международных конвенций, можно заключить, что мировое сообщество признает в качестве социальных прав права в области труда и трудовых отношений, здравоохранения, образования, охраны материнства, отцовства и детства, социального обеспечения, охраны окружающей среды, миграции, а также право на жилье.

Социальные права обеспечивают человеку достойный уровень жизни и социальную защищенность [5]. Все они являются основой обеспечения достойной жизни человека, что является одним из основных целей социального государства.

Литература

1. Гаврилов, В. В. ООН и права человека: механизмы создания и осуществления нормативных актов: Автореф. дис. канд. юрид. наук. - Владивосток, 2011. - с. 23.
2. Иваненко, В. А., Иваненко В. С. Международное право, как гарантия реализации прав человека. - М.: Наука, 2011. - с. 88.
3. Международная защита прав и свобод человека: Сборник документов. - М.: Юридическая литература, 2016.
4. Общая декларация прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 // Международная защита прав человека: Документы и материалы. - Х., 2012.
5. Права человека: Учебник для вузов / Отв. Редактор Е. Лукашева - М.: Издательство «НОРМА», 2002.
6. Федорова М. Ю. Международные стандарты социального обеспечения / М. Ю. Федорова // Росс. ежегодник трудового права. - № 1. - 2005. - С. 514.

УДК 323.2

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА - КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Целютина Е.Г., Якимова В.Н.

Научный руководитель – доц. Гончаренко М.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

В современных условиях рыночной экономики, недостаточность и ограниченность ресурсов, выделяемых на развитие инноваций, порождает актуальную проблему, государственных приоритетов инновационной политики.

Инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики, определяющей цели и приоритеты общей инновационной стратегии, а также механизм ее реализации, органами государственной власти РФ [2].

Инновационная политика государства представляет собой инструмент регулирования социально-экономического и политического развития страны.

Л.П. Гончаренко определяет государственную инновационную политику как «составную часть социально-экономической политики, направленную на развитие и стимулирование инновационной деятельности, под которой понимается создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений» [3, с. 65].

Значительное число регионов России активно участвует в процессах глобальной конкуренции за инновационный капитал. Однако, в условиях цифровой среды, капитала, эффективных исследователей конкуренция за «локализацию» инноваций на территории Луганского региона может быть успешной только при формировании благоприятной институциональной и бизнес-среды, социальной инфраструктуры, комфортных жилищных условий. Поэтому, социально-экономическая политика субъектов ЛНР должна быть нацелена на инновации как на один из ключевых результатов деятельности органов власти Луганского региона.

Влияние инноваций на социально-экономическое развитие в современном мире заметно растет. Это может привести к радикальным структурным изменениям в экономике и обществе, а также существенно повлиять на всю цепочку создания стоимости – от поставщиков до конечных потребителей. Инновационная политика зависит от различных подсистем общей социально-экономической системы, чьи структурные характеристики и механизмы управления влияют на политические процессы.

В любом государстве необходимо разработать последовательный, междисциплинарный, гибкий набор политических инструментов в сфере инноваций и связанной с ней деятельности. Развитые страны активно используют инновации в конкурентной борьбе на мировых рынках.

Согласно зарубежным исследованиям, одним из эффективных механизмов интенсификации создания и внедрения новых технологий является

формирование территориальных инновационных систем, или экосистем инноваций. При этом региональная политика должна быть направлена на выявление и поддержку территорий, обладающих наибольшим потенциалом [1].

В научной среде идет дискуссия о том, на каком пространственном уровне следует изучать и поддерживать инновационные процессы: национальном, региональном или на уровне предприятий.

Региональная инновационная политика требует мониторинга и комплексной оценки эффективности. Пока эта работа традиционно выполняется с помощью рейтингов, но сохраняется проблема качества данных об инновационной деятельности предприятий. По мнению ученых первым этапом разработки региональной инновационной политики на принципах умной специализации должна стать районирование регионов с учетом конкурентных преимуществ и специализации каждого региона [2].

Важной предпосылкой повышения инновационной активности экономики ЛНР должна стать активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами исполнительной власти субъектов ЛНР. В целях повышения эффективности деятельности, Луганскому региону и его районам целесообразно адаптировать опыт успешных инновационно-активных субъектов РФ, к примеру, таких как Санкт-Петербург, Новосибирская область, Томская область, Республики Татарстан и Мордовия и др. для совершенствования институциональной среды и механизмов использования инновационной инфраструктуры, являющихся основой успешного развития.

В качестве основных инструментов реализации политики инновационного развития на региональном уровне должны реализоваться следующие меры:

- регулярная разработка и реализация программ развития конкуренции субъектов ЛНР;

- предоставление субсидий организациям малого и среднего бизнеса на цели активизации инновационной деятельности, в т.ч. оплату прикладных НИОКР, проведение маркетинговых исследований, патентования, сертификации выпускаемой продукции, выхода на внешние рынки, субсидирование процентных ставок по кредитам через региональные программы поддержки малого бизнеса;

- предоставление финансовой и имущественной поддержки созданию и развитию объектов инновационной инфраструктуры, включая бизнес-инкубаторы, технопарки, центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, центры коллективного пользования оборудованием, центры прототипирования и дизайна, региональные венчурные фонды, технологические музеи, ориентированные на молодежь и стимулирующие интерес к техническому образованию;

- стимулирование производства инновационной продукции в рамках закупок товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд;

- реализация программ инновационного развития государственных и муниципальных учреждений, предприятий с преобладающим участием субъектов ЛНР и муниципальных образований, государственных и муниципальных унитарных предприятий;

- поддержка образовательных программ системы основного и дополнительного образования, обеспечивающих развитие кадрового потенциала инновационной деятельности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности, включая привлечение прямых иностранных инвестиций, развитие кооперационных связей в сфере высоких технологий;
- содействие формированию культуры инноваций в обществе и повышению престижа инновационной деятельности.

Для поддержки инновационной политики необходимы: меры административной и правовой поддержки; меры финансовой поддержки; меры организационно-экономической поддержки; меры, направленные на развитие НИОКР, совершенствованию инновационной инфраструктуры Луганского региона.

Итак, инновационная политика представляет собой важный инструмент в руках государства. Развитие инновационной сферы выступает одним из приоритетных направлений в осуществлении государственной политики большинства развитых стран. От развития данного направления во многом зависит конкурентоспособность страны.

Литература

Сердечнова, Е. Поедут ли в Россию ученые / Е. Сердечнова. – http://rusplt.ru/society/society_19065.html (02.10.2015).

Инновационный менеджмент: учеб. пособие Г.А. Маховикова, Н.Ф. Ефимова. М.: Эксмо, 2010.

Гончаренко, Л. П. Инновационная политика : учебник / Л. П. Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2009. – 352 с.

УДК 336.01

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Шайтур Н.А., Солецкая В.В., Семенихин В.В.

Научный руководитель – доц. Гончаренко М.А.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Методы управления можно определить, как совокупность приемов и способов, применение которых позволяет обеспечить нормальное и эффективное функционирование управляющей и управляемой подсистем системы управления. В процессе управления сельскохозяйственной организацией, предприятием используется множество разнообразных способов, подходов и приемов, позволяющих упорядочить и эффективно организовать выполнение функций, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия решений [5, с.12].

Результативность производства зависит не только от уровня развития технологии, техники, организации, степени удовлетворения материальных, но и моральных интересов отдельной личности и целого коллектива. На нее оказывают непосредственное влияние такие факторы, как дисциплинированность, ответственность, психологический климат в коллективе и ряд других. Реализация безграничных возможностей развития производственного коллектива является одним из потенциалов повышения результативности производства. Существует тесная зависимость между социальными параметрами коллектива, экономическими и организационными показателями его деятельности.

Качественные и количественные характеристики коллектива, с одной стороны, оказывают значительное воздействие на производственный процесс. Результат производства не только характеризует имеющийся уровень развития материально-технической базы организации и степень его организации, но и показывает уровень культуры участников производства, уровень развития коллектива, а также его социальную зрелость. С другой стороны, уровень развития производства, его эффективность оказывают немаловажное влияние на производственный коллектив, создают условия для решения различных социальных вопросов, возникающих в процессе производственной деятельности.

В современных условиях особая значимость возлагается на творческий подход к решению экономических задач. Успешности творческого подхода содействует создание благоприятных условий для трудовой деятельности как для отдельного сотрудника, так и для всей творческой группы, работающей над проектом. Деловая, творческая обстановка и здоровый микроклимат в коллективе являются основополагающими элементами, которые оказывают положительное воздействие на конечные результаты производства.

Социально-психологические методы управления основываются, прежде всего, на использовании социального механизма управления, так же они опираются на моральные и эмоциональные стимулы. Главной особенностью

этих методов является учет неформальных факторов. К примеру, интересов личности, интересов группы и коллектива в целом в процессе управления персоналом [1, С. 93-102].

Социально-психологические методы управления основаны на использовании моральных стимулов к труду, воздействуют на личность с целью превращения административного задания в осознанный долг, внутреннюю потребность человека. Социально-психологические методы активно используются во многих предприятиях АПК как в целом, так и в их отдельных отраслях, так как данные методы имеют большое значение при осуществлении управления персоналом [5, С.21–23]. С помощью них устанавливается место сотрудников в коллективе, происходит процесс выявления лидерских качеств работника, осуществляется поддержка работников, связанная с мотивацией людей, обеспечением эффективного общения, взаимодействия в коллективе, а также нейтрализуются и предотвращаются конфликтные ситуации.

Социально-психологические методы принято подразделять на 2 группы [4, С. 38-43].

Первая группа – это социологические методы, направленные на группы людей и их взаимодействие в ходе выполнения трудовых задач. К таковым относятся методы социального регулирования, методы управления нормативным поведением и методы повышения социальной активности.

Вторая группа – это психологические методы, которые оказывают направленное воздействие на личность отдельно взятого работника путем убеждения, внушения, методами личного примера и т.д.

Социологические методы управления играют важную роль в управлении персоналом, так как они позволяют регулировать социально-психологический климат, обеспечивать поддержку работников и способствовать эффективной коммуникации персонала и выявлению лидерских качеств работников, поддерживать на высоком уровне корпоративную культуру организации [2, с. 31].

Цель социологических методов – управление формированием и развитием трудового коллектива, поддержание в коллективе положительного социально-психологического климата, сплочённости, достижения общей цели путем обеспечения единства интересов, развития инициативы и т. п. В основе социологических методов лежат потребности человека, личные интересы, мотивы, цели и т. п. Реализация социологических методов управления происходит посредством использования метода наблюдения, интервьюирования, анкетирования и социометрического метода [5, С. 93-102].

Наблюдение – это метод, который позволяет выявить качества сотрудников, обнаруживающихся в неформальных ситуациях. Наблюдения бывают долгосрочными, единовременными, а также периодическими.

Метод интервьюирования предполагает получение необходимой информации о сотруднике в ходе беседы с ним по заранее подготовленному плану. Интервьюирование используется для сбора информации как об отдельном человеке, так и с небольшой группы людей.

Анкетирование происходит путем массового опроса людей, с помощью специально составленных анкет. По итогам анкетирования строится образ

наилучших связей между людьми, помогающий выявлять лидеров в коллективе.

Социометрические методы заключаются в изучении деловых и дружеских взаимоотношений в коллективе. С одной стороны, это предусматривает количественное определение предпочтений, равнодуший или неприязней, которые приобретают индивиды в процессе межличностной коммуникации друг с другом. С другой – данные социометрического анализа широко применимы при исследовании самоощущения личности в группе, при определении структуры групп, при исследовании способов и форм распределения авторитета и лидерства в малых группах, при диагностике уровня деловой активности и т.д. Эти данные в своей совокупности предоставляют возможность руководителю обнаруживать благоприятные сегменты или участки разногласий внутригрупповых отношений, выяснять причины возможных проблем и разрабатывать эффективные мероприятия по их устранению, создавать рабочие группы [3, с.14].

Психологические методы управления, в отличие от социологических, направлены на конкретную личность рабочего или служащего и, как правило, имеют строго индивидуальный характер. Главной их особенностью является обращение к личности человека, его внутреннему миру, интеллекту, образу и поведению с целью направления внутреннего потенциала человека на решение конкретных задач организации.

К психологическим методам относят: методы формирования и развития трудового коллектива с учетом психологической и социально-психологической совместимости; методы гуманизации отношений между руководителями и работниками по принципам социальной справедливости; методы мотивации, формирующие у работников инициативу и стремление к высокоэффективному труду; методы профессионального отбора и обучения, направленные на соответствие психологических характеристик человека выполняемой им работе.

Целью психологических методов является создание условий для комфортного психологического климата в коллективе, способствующего положительному качеству трудовой деятельности работника и повышения степени удовлетворенности процессом труда, как в коллективе, так и в целом на предприятии [1, С. 93-102].

Для реализации принципа гуманизации труда, то есть создания благоприятных внешних условий труда: оформление индивидуального рабочего места, мест отдыха, исключение однообразия в работе и т.д., необходимо также учитывать совместимость работников, скооперированных в группы по разным признакам: симпатия, образование, эмоциональность и т.д.

Профессиональный руководитель компетентно реализует в своей деятельности систему мотивирования работников. Это и моральные мотивы, и профессиональные, и материальные. Самой эффективной мотивацией является внутренняя заинтересованность человека в выполнении определенной работы. Руководитель обязательно должен разбираться в факторах, под воздействием которых складываются подходы работника к труду: традиции, профессиональная гордость, заинтересованность в процессе трудовой деятельности и т. д. Одни и те же условия труда могут оказывать различное влияние на результаты работы трудящихся, поэтому необходимо изменять эти условия.

В решении задач морально-психологического воздействия на личность и коллектив особая роль принадлежит моральному стимулированию, которое позволяет работникам глубже осознать социальную значимость и необходимость своего труда как нравственного долга перед собой, коллективом и обществом. Методы морального стимулирования призваны обеспечить ясно видимую связь между достигнутыми результатами труда и мерой морального поощрения. К моральному стимулированию можно отнести социальную поддержку работников, организацию культурных мероприятий, организацию спортивных мероприятий, программы охраны и здоровья труда, обучение персонала и повышение квалификации. При этом моральное поощрение должно быть тесно взаимосвязано с материальным поощрением. Для реализации этих методов требуется тактичность, высокий профессионализм руководителя, талант воспитателя.

Социально-психологические методы находятся в тесной взаимосвязи с административно-командными и экономическими методами и также очень важны для эффективного функционирования организации в целом. Наилучший результат в долгосрочной перспективе достигается при применении системы этих методов управления в АПК. Хорошие профессиональные взаимоотношения между работниками и руководителями, теплый психологический климат, грамотное использование руководителем системы мотивирования и т.п. – эти факторы являются залогом успешного развития, как предприятия, так и отдельного человека, о чем свидетельствует опыт многих крупных предприятий АПК по всему миру и, в том числе, в России.

Литература

1. Вавилов С.В. Психологическое пространство управленческих решений/ С.В. Вавилов // Социол. исслед. – 2006. – № 5. – С. 93-102.
2. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. В. Сурикова [и др.]; под редакцией Н. В. Суриковой. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 314 с.
3. Малыш М. Н. Аграрный рынок: основы формирования, развития, регулирования и управления: учебное пособие для студ. аграрных вузов по направлениям "Экономика", "Менеджмент"; доп. МСХ РФ / М. Н. Малыш, В. А. Ткаченко. – СПб.: Проспект Науки, 2011. – 144 с.
4. Митин А.Н. Организационно-правовое сопровождение управленческих решений: социально-психологический аспект/ А.Н. Митин // ЧиновникЪ. – 2016. – № 4. – С. 38-43.
5. Управление в агропромышленном комплексе: краткий курс лекций для обучающихся направления подготовки 38.03.02 Менеджмент / Сост.: О.В. Власова // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2017. – 300 с.

УДК 639.307:657.471

ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В РЫБОВОДЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Шульженко Л.Е., Череповская А.В.

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов в АПК Худолей А.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Развитие прудового рыбоводства и производства рыбной продукции в Российской Федерации выступает одним из главных направлений сельского хозяйства. Благодаря возможности управлять многими факторами, влияющими на конечную эффективную рыбопродуктивность водоемов, данное направление становится экономически востребованным во всех районах страны.

Бухгалтерский учет в рыбных хозяйствах напрямую зависит от особенностей организации и технологии производственного процесса, объема и ассортимента выпускаемой продукции, сезонного характера производства и других факторов. Важным компонентом организации бухгалтерского учета в специфической отрасли животноводства – рыбоводстве является вариативность процессов выращивания рыбы в хозяйствах. [1]

В зависимости от выбранной технологии производства выращивания рыбы в хозяйствах различают:

- полносистемные хозяйства, в которых осуществляются все стадии разведения и выращивания рыбы, от получения икры до товарной продукции. При этом может использоваться двухгодичный или трехгодичный оборот, т.е. товарную рыбу получают за два или три года выращивания;

- рыбопитомники (неполносистемные), специализирующиеся на выращивании рыбопосадочного материала (личинок, мальков, сеголеток, годовиков, двухлеток и другой рыбы для нагульных прудов). Как правило, такие хозяйства выращивают рыбу на протяжении года, а затем продают ее другим хозяйствам;

- нагульные пруды, где выращивают товарную рыбу из приобретенного рыбопосадочного материала у других хозяйств. Цикл таких хозяйств также однолетний. [2, с. 38]

Возможность использовать рыбными хозяйствами полносистемный или неполносистемный процесс рыбозаведения обуславливается рядом факторов:

- наличием соответствующей материально-технической базы (мест для содержания рыбы прудов, среди которых различают маточные, нерестовые (мальковые), ремонтные, нагульные (выростные), зимовальные, каждая из которых имеют свое назначение, а также склады, холодильное оборудование, орудия лова, лодки, лаборатории и т.п.);

- обеспечением квалифицированным специальным персоналом (зоотехники, рыбоводы, охранники);

- необходимостью обеспечения воспроизведения и охраны водных живых ресурсов.

Технологический процесс рыборазведения в полносистемных хозяйствах включает два основных этапа [3]:

- выращивание посадочного материала, который, в свою очередь, включает выращивание мальков, годовиков, содержание рыбы в зимовальных прудах;
- выращивание товарной рыбы, под которой понимают рыбу в нагуле.

Важной особенностью рыбоводства является сезонный характер рыборазведения, который требует определенного времени для каждого цикла, в течении которого биологические активы превращаются в рыбу, а по окончании требует перевода из одной возрастной группы в другую. В соответствии с этим в учетной политике хозяйства предусматриваются несколько аналитических счетов.

Рыбные хозяйства в зависимости от объемов производства подразделяются на крупные и мелкие хозяйства. В большинстве крупных рыбных хозяйствах продукцию выращивают при 2-летнем цикле, включающем 5 стадий технологического процесса: 1. выращивание и формирование стада производителей карпа; 2. получение потомства; 3. выращивание сеголеток; 4. зимовка сеголеток; 5. выращивание товарных двухлеток.

Следует отметить, что количество высаживаемой рыбы зависит от масштабов производственной деятельности хозяйства, которые представлены площадью используемых водоёмов. Эффективность рыбоводного хозяйства определяется, в первую очередь, низкой себестоимостью и высоким качеством товарной продукции. Для получения желаемых показателей прибыли и рентабельности организациям необходимо изыскивать новые пути развития производства и технологические решения для реализации потенциала и повышения конкурентоспособности рыбной продукции. [4] Все эти производственно-технологические и общепромышленные особенности оказывают влияние на организацию системы бухгалтерского учета в рыбоводстве [5].

Литература

1. Кучерявенко, С. А. Отраслевые особенности организации бухгалтерского учета в рыбоводстве / С. А. Кучерявенко, И. А. Блинкова // Проблемы современной экономики: матер. II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 48-52.
2. Шпанченков, Ю.А. Структурные изменения рыбохозяйственного комплекса России на современном этапе развития экономики / Ю.А. Шпанченков, Л.В. Гоголина. — М.: ЗАО «Экон-Информ». — 2011. — 368.
3. Шишанова, Е.И. Интегрированные технологии в рыбоводстве: теория и практика / Е.И. Шишанова, Ю.Б. Львов, И.А. Алимов // Рыбоводство и рыбное хозяйство. — 2017. — №3(135). — С. 55-64.
4. Сергеев, Л.И. Динамика параметров и экономические показатели финансово-экономической деятельности рыбо-хозяйственного комплекса России / Л.И. Сергеев // Известия КГТУ. — 2016. — №40. — С. 185-198.
5. Проект методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции прудового рыбоводства // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. — 2010. N 5. — С. 51 – 81.

УДК 639.3.07:657.471

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

Шульженко Л.Е., Череповская А.В.

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов в АПК Худoley А.В.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Деятельность каждого предприятия и его финансово-хозяйственная деятельность неразрывно связаны с организацией учета затрат. В экономической литературе ученые дают разные определения затрат. Одни рассматривают их как денежную оценку всех видов ресурсов на производство и реализацию за определенный период. Другие оценивают и определяют затраты с позиций бухгалтерского учета: затраты – это ресурсы, приобретенные и израсходованные, нашедшие отображение в балансе как активы, способные принести доход. Т.В. Шишкова и О.Е. Николаева, утверждают, что затраты – это израсходованные ресурсы и денежные средства за которые нужно заплатить. [1, с.56].

Многие ученые затраты называет расходами. Затраты, которые можно списать по полученному доходу являются расходами. Они, в конечном итоге, влияют на финансовый результат, снижая его. Затраты и расходы, их обоснованность, являются важными объектами учета, анализа, управления.

Согласно ПБУ 10/99 в бухгалтерском учете признаются расходы при наличии следующих условий [2, с. 2]:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

- сумма расхода может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается бухгалтерская задолженность.

Что касается МСФО специального стандарта регулирующего порядок учета расходов нет. Этот вопрос разбросан по отдельным стандартам.

Проверяя сравнительную характеристику ПБУ МСФО определения понятия расходов можно сделать вывод, что они практически идентичны.

Согласно с ПБУ расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала [2, с.5].

Согласно МСФО расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящие в форме оттока или уменьшения

активов, или увеличения обязательств, ведущих к уменьшению капитала не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала [3, с.108].

Проведем сравнительный анализ расходов по принципу начисления.

Согласно ПБУ 1/08 ведение бухгалтерского учета предполагает, что «факты хозяйственной деятельности организации к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами (допущение временной определенности факторов хозяйственной деятельности)» [4, с.3],

Соответственно, расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место.

Однако организация в случаях, разрешенных законодательством, может применять порядок признания выручки не по мере передачи прав владения, пользования, распоряжения, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты. Вместе с тем расходы будут признаваться после осуществления погашения задолженности. Данная возможность может быть использована в настоящее время организациями – субъектами малого предпринимательства [5, с.78].

Согласно МСФО (IAS) 1 организация обязана составлять финансовую отчетность (за исключением отчета о движении денежных средств), применяя бухгалтерский метод начисления.

Согласно этому методу, результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения, а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены. Они отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность периодов, к которым относятся [3, с. 106].

Анализируя ПБУ 10/99 и МСФО можно сделать вывод, что они схожи и имеют идентичные принципы, условия, величины, понятия.

Литература

1. Шишкова, Т.В. Классический управленческий учет // Т.В. Шишкова, О.Е. Николаева. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 400 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету 10/99 "Расходы организации". Утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. №33н с изм. и доп.
3. Международные стандарты финансовой отчетности 1 «Принципы составления и подготовки финансовой отчетности».
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» 1/08. Утверждено Приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. №106н с изм. от 07.02.2020 г. №18н.
5. Информация Минфина России № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства».

УДК 336.713:338.314

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Шульженко Л.Е., Череповский А.Н.

Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры аграрной экономики,
управления и права Шульженко Л.Е.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»

Прибыль коммерческого банка является внутренним источником его развития. Поэтому управление прибылью - важная составная часть банковского управления, цель которой заключается в максимизации прибыли при доступном уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса. Управление прибылью банка осуществляется через систему элементов управления, тесно связанных между собой [3,4].

Можно выделить следующие основные блоки управления прибылью коммерческого банка:

1. Определение подразделений банка, участвующих в процессе управления прибылью.
2. Планирование доходов, расходов и прибыли банка.
3. Применение способов оценки уровня прибыльности банковской деятельности.
4. Определение методов текущего регулирования прибыли.

Управление прибылью коммерческого банка осуществляется на различных уровнях:

- на уровне банка в целом;
- на уровне отдельных направлений деятельности банка;
- на уровне конкретных банковских продуктах, отдельных рабочих мест, взаимоотношений с клиентом [6, с.93].

Содержание отдельных «элементов управления рентабельностью кредитной организации имеет свою специфику применительно к перечисленным уровням.

В управлении прибылью банка принимает участие различные его подразделения: руководящие органы, департаменты, управление, отделы.

К их числу относятся:

Во-первых, функциональные подразделения, то есть управления и отделы, прямо участвующие в проведении активных и пассивных операций банка, например, управление ссудных операций, ценных бумаг, депозитных операций, операционное управление. В их функции по управлению прибылью входит оценка и анализ рентабельности создаваемых продуктов, контроль за рентабельностью отдельных сделок, предоставление информации в сводные аналитические управления для оценки рентабельности банка в целом. Контрольные формы участия функциональных подразделений в управлении прибылью банка определяется Правлением банка.

Во-вторых, к их числу подразделений кредитной организации и участвующих в управлении прибылью, относятся казначейство или другое

сводное управление. В его функции входят составление плана доходов и расходов банка как составной части бизнес-плана, анализ и оценка уровня прибыли банка в целом и рентабельности отдельных направлений деятельности банка, разработка рекомендаций о величине достаточной процентной маржи, процентных ставок по активным и пассивным операциям банка, в структуре работающих активов и ресурсов. Конкретные функции казначейства во многом зависят от структуры кредитной организации и определяются Правлением банка.

Третьим подразделением банка, участвующим в управлении прибылью, является бухгалтерия, которая обеспечивает аналитические службы казначейства и функциональных подразделений необходимой информацией [1].

В качестве четвертого подразделения следует выделить службу внутреннего контроля в функции, которой входит контроль за правильностью формирования и использования прибыли. Основные направления этого контроля включают следующее:

- проверка соблюдения нормативных требований Центрального Банка Российской Федерации в отношении организации аналитического и синтетического учета доходов, расходов, формирования и использования прибыли;
- проверка соблюдения требований Министерства по налогам и сборам Российской Федерации по расчету налогооблагаемой базы;
- проверка правильности применяемых ставок налога и сроков его перечисления;
- проверка льгот, используемых банком при исчислении налогов;
- проверка использования прибыли [2].

Планирование доходов, расходов и прибыли банка в качестве элемента управления рентабельностью банка на макроуровне включает следующие направления: составление планового баланса дохода и расходов банка в рамках бизнес-плана, планирование на его основе достаточной процентной маржи, составление сметы доходов и расходов банка, прогнозный расчет нормы прибыли на активы и собственный капитал, планирование распределения прибыли.

Существует межуровневое разделение управления рентабельностью коммерческого банка, которое включает в себя:

- управление рентабельностью коммерческого банка в целом;
- управление рентабельностью отдельных направлений деятельности банка;
- управление рентабельностью банковского продукта.

Управление рентабельностью отдельных направлений деятельности банка основывается на выделении центров ответственности функциональных подразделений банка, ответственных за определенные направления деятельности банка, то есть за группу однородных банковских продуктов, и финансовый результат, полученный по ним.

Примерами подобных центров ответственности являются: управление ссудными операциями, управление ценными бумагами, управление лизинговыми операциями, управление валютными операциями, операционное управление, управление депозитными операциями.

Оценка финансового результата работы подразделений, ответственных за определенные направления деятельности, включает несколько этапов.

Первый этап является основным и предполагает определение бюджета подразделения, то есть сметы затрат на соответствующий период величины доходов, полученных в этот период от создания и реализации продуктов, за которое ответственно данное подразделение.

На втором этапе производится выявление центров прибыльности и центров затрат путем сопоставления расходов и доходов подразделений.

На третьем этапе осуществляется определение размера дохода, передаваемого подразделением, ответственным за данное направление деятельности банка, другим функциональным подразделениям в связи с использованием привлеченных ими ресурсов.

Наконец, на четвертом этапе оценки эффективности каждого направления деятельности банка определяется чистый финансовый результат центров прибыльности.

К управлению прибылью коммерческого банка на микроуровне относится управление рентабельностью конкретных банковских продуктов. Прибыль от реализации любого банковского продукта определяется на основе его рыночной цены и себестоимости. Специфика расчета эффекта от создания и реализации банком отдельных видов продуктов определяется их характером, структурой затрат на создание банковских продуктов и формой цены [5].

По этим признакам банковские продукты целесообразно разделить на две группы:

- к первой группе следует отнести продукты, приносящие банку процентный или приравненный к нему доход, создание которых связано с вложением в активные операции банковских ресурсов. Это могут быть, например, ссудные операции, операции с ценными бумагами;

- ко второй будут относиться продукты, приносящие банку комиссионный доход и не связанные с использованием ресурсов, например, расчетные услуги, предоставление гарантий, кассовые услуги.

Таким образом, диверсификация деятельности банка в сфере предоставления сбалансированного комплекса услуг по обеим группам продуктов позволяет эффективно управлять прибылью коммерческого банка и регулировать его рентабельность.

Основные направления совершенствования управления прибылью и рентабельностью коммерческого банка

К основным элементам управления прибылью относятся такие направления:

- контроль за формированием прибыли;
- количественная и качественная оценка доходности и прибыльности;
- оценка эффективности (рентабельности) отдельных подразделений;
- оценка рентабельности основных направлений деятельности
- анализ и оценка рентабельности банковского продукта (услуг) [2].

Все доходы банка подразделяются на процентные и беспроцентные.

Значительная часть банковской прибыли формируется за счет процентного

дохода от кредитных и депозитных операций, от вложения средств в ценные бумаги, факторинговых и лизинговых операций [9, с. 126].

Управление процентным доходом включает в себя:

- формирование договорного процесса;
- определение максимальной процентной маржи;
- выбор способов начисления и взыскания процентов.

При формировании договорного процента определяется его реальный размер на предстоящий период, исходя из стоимости процентных ресурсов и достаточной процентной маржи, а также разрабатывается шкала дифференциации процентных ставок [10, с.353].

Литература

1. Акмалиева А.К. Пути повышения рентабельности коммерческого банка / А.К. Акмалиева V АльПари. - 2018. - № 1. - С. 64-66.
2. Банковское дело: Учебник для вузов Под ред. проф. А. М. Тавасиева. - М: ЮНИТИ - ДАНА, Единство, 2008. - 527 с.
3. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: теория и практика М.В.Молчанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. - 409с.
4. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка Учебное пособие / И.В. Пещанская. -М.: ИНФРА-М, 2008. - 319 с.
5. Основы банковской деятельности (Банковское дело): Учеб, пособие / Под ред. К. Р. Тагирбекова; Рос. эконом, акад. им. Г. В. Плеханова. - М.: ИНФРА-М: Весь Мир, 2007. - 715 с.
6. Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А. Банковский менеджмент: Учеб. Пособие Г.С. Сейткасимов, А.А. Ильяс. - Астана: КазУЭФи МТ: ИПЦ, 2008. - 223с.
7. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент): Учеб, пособие Под ред. О. И. Лаврушина. - М.: Юристъ, 2007. - 399 с.
8. Хамитов Н.Н. Банковский менеджмент: Учеб. Пособие / Н.Н. Хамитов. - Алматы: Экономика, 2007. - 232 с.
9. Садвакасов В.А. Коммерческие банки, управленческий анализ деятельности, планирование и контроль / В.А. Садвакасов. - М.: Ось, 2007. – 314 с.
10. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка 7 Г.С. Панова. - М.: Финансы и кредит, 2008. - 531с.

УДК 336.713:338.314.003

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ
УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Шульженко Л.Е., Череповский А.Н.

*Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры аграрной экономики,
управления и права Шульженко Л.Е.*

Целью любой предпринимательской деятельности является получение максимальной прибыли, в том числе и в банковской сфере. Оценивая эффективность ведения банковского бизнеса в конкретном банке, оценивают конкурентоспособность в целом по отрасли экономики, в нашем случае с аналогичными банками и по средним показателям в целом.

Согласно Федеральному закону от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности", Банк - кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Прибыль - это положительный финансовый результат деятельности предприятия за определенный период времени, основной показатель эффективности работы.

Для того чтобы определить финансовый результат банка, из всех доходов, полученных банком, вычитаются все расходы, которые он осуществил.

Прибыль – это источник формирования финансовых ресурсов кредитной организации, за счет прибыли происходит наращивание величины собственного капитала, пополнение резервных фондов, финансирование капитальных вложений, поддержание имиджа, платежеспособности и т.д. Все эти показатели характеризуют функционирование и развитие банка. Если получаемая банком прибыль капитализируется, то это ведет к самовозрастанию его рыночной стоимости, определяемой при продаже, слиянии, поглощении банка и в других аналогичных случаях [2, с.253]

Из прибыли выплачивают акционерам целью работы коммерческого банка является достижение максимальной прибыли. Объем прибыли или убытка концентрированно отражает в себе результаты всех его активных и пассивных операций. Анализ прибыли занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка. Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов. Прибыль коммерческого банка – это финансовый результат деятельности банка в виде превышения доходов над расходами. Если этот результат имеет отрицательное значение, его называют убытком.

Порядок использования финансовых методов управления рентабельностью и организация управленческого учета в период плановой экономики. Еще в 80-х годах, когда большинство предприятий перешли на режим

самофинансирования, они получили широкое распространение в строительстве, промышленности и на транспорте. Однако внедрение порядка и опыта практически не затронуло банковскую систему, продолжавшую действовать в условиях жесткой централизации управления, опирающегося исключительно на административные методы [3, с.114]. Интересно, что подобная ситуация сложилась и в коммерческих банках, большинство из которых были созданы негосударственными структурами.

Весь анализ рентабельности банковской деятельности построен на тесной взаимосвязи показателей прибыльности и доходности активов, достаточности капитала, доли прибыли в доходах [7, с. 147]. Иными словами, банки с равными возможностями могут достичь разных результатов, и, наоборот, одинаковой рентабельности могут добиться банки с существенными различиями в доходности активов и достаточности капитала. Рентабельность (доходность) коммерческого банка - один из основных стоимостных показателей эффективной банковской деятельности.

Банк, как коммерческая организация, основной целью деятельности которой является получение прибыли от предоставления разнообразных услуг, получает доходы и несет расходы, связанные с их оказанием. Прибыль является основным финансовым показателем результативной деятельности банка. Размер прибыли банка важен для всех, кто имеет отношение к данной деятельности. Учредители (пайщики или акционеры) заинтересованы в прибыли как норме дохода на вложенный капитал. Заёмщики опосредованно заинтересованы в достаточности банковской прибыли - способности банка выдавать кредиты и делать иные вложения, что зависит от размера и структуры его собственного капитала, а прибыль является одним из основных его источников [5, с.352]. Таким образом, объём прибыли в целом по банковской системе обеспечивает её надёжность, гарантирующую безопасность вкладов и наличие источников кредита, от которых зависят потребители банковских услуг [6].

Размер прибыли зависит от трёх основных компонентов: доходов, расходов и иных обязательных платежей банка.

Согласно международным стандартам финансовой отчётности, доходы - это приращение экономических выгод в форме притока или увеличения активов банка либо сокращения его обязательств, приводящее к увеличению капитала, не связанному с вкладами собственников, и происходящее в форме:

- притока активов;
- повышения стоимости Активов в результате переоценки, за исключением переоценки основных средств, нематериальных активов и ценных бумаг, «имеющихся в наличии для продажи», относимой на увеличение добавочного капитала или уменьшения резервов на возможные потери;
- увеличение активов в результате конкретных операций по поставке (реализации) активов, выполнению работ, оказанию услуг;
- сокращения обязательств, не связанного с уменьшением или выбытием соответствующих активов [8].

Источниками доходов коммерческого банка являются различные виды бизнеса. К элементам банковского бизнеса можно отнести: ссудный бизнес,

дисконт-бизнес, охранный бизнес, гарантийную деятельность банка, бизнес с ценными бумагами, бизнес, основанный на приеме вкладов и осуществлении операций по поручению вкладчиков, на корреспондентских отношениях с другими банками, на оказании нетрадиционных банковских услуг [4, с.92]

Расходы коммерческого банка связаны как с его операционной деятельностью, так и с деятельностью как коммерческой организации.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности расходы - это уменьшение экономических выгод в форме оттока активов банка или увеличения его обязательств, приводящее к уменьшению капитала, не связанному с его распределением между собственниками, и происходящее в форме:

- выбытия активов; снижения стоимости активов в результате переоценки за исключением переоценки (уценки) основных средств, нематериальных активов и ценных бумаг «имеющихся в наличии для продажи», относимых на уменьшение добавочного капитала, создания (увеличения) резервов на возможные потери и износ;
- уменьшение активов в результате конкретных операций по поставке (реализации) активов, выполнению работ, оказанию услуг;
- увеличения обязательств, не связанного с получением (образованием соответствующих активов [1].

Литература

1. Федеральный закон «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» № 86-ФЗ от 10.07.2002 г. (в ред.) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 02.12.1990 (в последней ред.) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Положение ЦБ России «Об обязательных резервах кредитных организаций» от 29.03.2004 № 255-П (в ред. Указаний от 03.10.2005 № 1621-У) // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
4. Гриценко Р. Оценка качества менеджмента банка / Р.Гриценко // Вестник НБУ. - 2008. - №№- С. 34.
5. Грядовая О.В. Об определении внутренней стоимости банковских операций /О.В. Гриценко. //Деньги и кредит. - 2008. - № 11. - С. 88.
6. Сулаков А.Е. Управление пассивами и активами банка /А.Е. Кулаков. - М: БДЦ-пресс, 2008. — 224 с.
7. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент): Учеб, пособие под ред. О. И. Лаврушина. - М.: Юрист, 2007.-399с.
8. Хамитов Н.Н. Банковский менеджмент: Учеб. Пособие / Н.Н. Хамитов. - Алматы: Экономика, 2007. - 232 с.

УДК 330.142.211.4

ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Щербина Е.К.

Научный руководитель – доц. Корниенко Ю.Ю.

ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный университет имени В. Даля»

Любое предприятие для обеспечения эффективной деятельности должно иметь развитую технологическую базу. Только наличие средств труда, которые находятся в нормальном техническом состоянии, может обеспечить получение экономических выгод и, как следствие, обеспечить достижение конечной цели – прибыли.

На данном этапе развития экономики главным источником осуществления реальных инвестиций становятся собственные средства предприятий, среди которых значительное количество приходится на амортизационные отчисления. С помощью амортизации регулируется скорость оборота основных средств, интенсифицируется процесс их воспроизводства, реализуется техническая и производственная политика на предприятии.

Вопросу оценки влияния амортизационной политики на финансовое состояние предприятия посвящен ряд исследований [1-4]. Однако нынешнее состояние экономической науки характеризуется отсутствием единых взглядов среди ученых на сущность амортизации и функции, которые она выполняет, что затрудняет процесс формирования эффективной амортизационной политики на предприятиях.

Целью исследования является выделение основных составляющих элементов формирования амортизационной политики, которые позволят добиться максимальной эффективности ее реализации.

Задача формирования амортизационной политики многими учеными рассматривается в первую очередь на макро-уровне.

По мнению Антонова С.В., амортизационная политика на макро-уровне представляет собой систему законодательно установленных норм и правил, позволяющих предприятиям управлять величиной амортизационных отчислений, исходя из потребности в источнике финансирования капитальных вложений в основные фонды [1].

Амортизационная политика предприятия в значительной степени отражает амортизационную политику государства.

Никитенко А.А. рассматривает амортизационную политику на микро-уровне как составную часть общей политики экономического развития предприятия, направленную на выбор оптимальных для предприятия элементов механизма начисления амортизации [3]. Основная цель разработки и осуществления амортизационной политики заключается в обновлении активной части основных производственных фондов и повышении технического уровня производства. Это в свою очередь, создает предпосылки для снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли, что способствует устойчивому развитию деятельности предприятия.

Действующее законодательство дает предприятиям возможность формировать собственную амортизационную политику, в частности, предприятия могут самостоятельно устанавливать сроки полезного использования, определять ликвидационную стоимость основных средств.

Однако в условиях недостаточного методического обеспечения и отсутствия практических наработок существует ряд нерешенных вопросов, что приводит к проблемам при формировании амортизационной политики. К таким проблемам можно отнести:

- 1) отсутствие единого мнения касательно роли амортизационных отчислений в механизме воспроизводства основных средств;
- 2) проблемы рационального определения сроков использования основных средств;
- 3) отсутствие у предприятий в ЛНР возможности выбора методов начисления амортизации.

Разработка амортизационной политики начинается с изучения основных факторов, определяющих предпосылки ее формирования на предприятии. К таким факторам относятся:

- принципы государственной амортизационной политики;
- имущественное состояние предприятий (состав, структура фондов);
- методы отражения в учете реальной стоимости основных фондов, темпы инфляции;
- нормы амортизационных отчислений и их влияние на различные аспекты финансово-экономической деятельности предприятий;
- инвестиционная активность предприятий.

Выделим следующие обязательные элементы формирования эффективной амортизационной политики:

1) согласование амортизационной политики со стратегией развития предприятия, а также кратко- и долгосрочными планами инвестиционных вложений – стратегия предприятия основывается на долгосрочном видении будущего и понимании траектории движения бизнеса в видимой временной перспективе. Неотъемлемым элементом стратегии выступает сохранение и планомерное развитие собственной производственной базы, что предполагает составление планов инвестиционных вложений, а также прогнозов состояния имеющегося в наличии парка оборудования и перспектив его замещения.

Решение указанных задач предполагает определение степени изношенности парка основных средств и понимание инвестиционных и финансовых возможностей предприятия. Таким образом, амортизационная политика при условии высокой капиталоемкости производства автоматически будет принимать стратегическое значение, что должно будет находить отражение в составлении соответствующих отчетов и планов;

2) проведение политики максимального соответствия используемых норм амортизации фактическому износу основных средств. Часто на практике ежегодная величина начисленной амортизации не совпадает с величиной реального износа. Наглядно это можно наблюдать в ситуации начисления ускоренной амортизации.

Продуманная и четко сформулированная амортизационная политика призвана сгладить указанное противоречие за счет постоянного отслеживания реального износа имеющегося парка оборудования и величины начисленной амортизации;

3) регулярное уточнение и взаимное согласование норм амортизации и сроков полезного использования основных средств – этот элемент неразрывно связан с предыдущим. Уточнение амортизации предполагает своевременный ее пересмотр и соотнесение с темпами износа парка основных средств. Наличие данного требования тесно связано с необходимостью учета факторов изменения рыночной конъюнктуры и технического прогресса, приводящих к ускорению технологических циклов и сокращению реальных сроков полезного использования объектов основных средств. Такое согласование затруднено без разработки соответствующей учетной политики и проведения регулярных переоценок реальной стоимости основных средств;

4) выделение на уровне внутрифирменных бюджетов отдельного бюджета амортизации, организация управленческого учета формирования и использования амортизации как источника инвестиций. Реализация успешной политики в области управления амортизацией должна опираться на систему бюджетов, охватывающих все основные аспекты деятельности предприятия в сфере управления процессами поддержания и восстановления имеющейся производственной базы. Для этого в общей системе бюджетирования должны быть предусмотрены как минимум два соответствующих бюджета – бюджет инвестиций и бюджет использования амортизации.

5) управление финансовым потоком, возникающим в результате включения амортизации в себестоимость. Управление амортизационным денежным потоком представляет собой частный случай более общей задачи, осуществляемых финансовым менеджментом – финансирования осуществляемых предприятием инвестиций. В качестве одного из возможных решений эффективного управления финансовым потоком, возникающим в результате включения амортизации в себестоимость, может выступать создание специального амортизационного фонда. Создание указанного фонда предполагает полную или частичную аккумуляцию денежных потоков, образовавшихся на основе начисленной амортизации и направление выделенных средств на специальные депозитные счета в банках.

Основной задачей управления указанными денежными средствами будет считаться не получение высокой прибыли, а защита аккумулируемых денежных сумм от инфляционного обесценения.

Таким образом, основной целью выработки комплексной и эффективной амортизационной политики является достижение сразу нескольких значимых результатов, в совокупности способных обеспечить необходимый стратегический эффект:

- своевременное обновление производственной базы, достижение динамического равновесия и синхронности процессов выбытия и поступления основных средств при соблюдении их технологического соответствия современным требованиям;

- устранение несоответствий между реальным износом оборудования и сроками его полезного использования;
- преодоление инвестиционного разрыва, то есть сокращение времени между реальным инвестированием денежных средств и возникновением потребности в таком инвестировании;
- снижение рисков инвестиционной деятельности предприятия.

Полная реализация предложенной методики формирования амортизационной политики позволит решить сразу несколько важнейших задач, связанных с управлением, развитием и ростом бизнеса, в том числе, с обеспечением его стратегической устойчивости в нестабильных хозяйственных условиях.

Повышение эффективности производства возможно только при условии создания эффективной амортизационной политики на макро-уровне. В ЛНР на данный момент не выработана амортизационная политика, которая бы позволяла стимулировать использование одного из крупнейших инвестиционных ресурсов. Необходимо создать такую систему амортизации, которая бы в рамках общегосударственного регламента позволила каждому предприятию выбирать благоприятные режимы восстановления основного капитала.

Литература

1. Антонов, С.В. Управление амортизационной политикой предприятия: монография [Электронный ресурс] / С.В. Антонов. – Ярославль: ЯФ МФЮА, 2015. – 164 с. – URL: [https://yr.mfua.ru/studentu/files/UMM/Monografiya_Upravlenie_amortiz_politiko_i_predpriyatiya_YF_MFUA_2015_\(Antonov\).pdf](https://yr.mfua.ru/studentu/files/UMM/Monografiya_Upravlenie_amortiz_politiko_i_predpriyatiya_YF_MFUA_2015_(Antonov).pdf) (дата обращения: 07.02.2021).
2. Ковалев, В.И. Методология оценки влияния амортизационной политики на финансовое положение организации [Электронный ресурс] / В.И. Ковалев // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2017. – № 2(22). – С. 17-25. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-otsenki-vliyaniya-amortizatsionnoy-politiki-na-finansovoe-polozhenie-organizatsii/viewer> (дата обращения: 07.02.2021).
3. Никитенко, А.А. Методы и инструменты формирования амортизационной политики предприятия [Электронный ресурс] / А.А. Никитенко // Вестник Института экономических исследований. – 2017. – № 1. – С. 41-48. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-i-instrumenty-formirovaniya-amortizatsionnoy-politiki-predpriyatiya/viewer> (дата обращения: 07.02.2021).
4. Хлынин, Э.В. Основы формирования эффективной амортизационной политики предприятия [Электронный ресурс] / Э.В. Хлынин // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2019. – № 1-1. – С. 39-47. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-formirovaniya-effektivnoy-amortizatsionnoy-politiki-predpriyatiya> (дата обращения: 07.02.2021)