

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА АКТИВОВ И ИСТОЧНИКОВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ И САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ НА ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНЕ)

Постановка проблемы. Оценка неплатежеспособного предприятия в большинстве стран в условиях кризиса основывается на анализе состояния активов предприятия и его обязательств по внешним контрагентам.

Поскольку активы предприятия находятся в одной из трех форм: внеоборотные активы, оборотные активы и неосязаемые активы, степень влияния их на процесс производства и на финансовое состояние предприятия различен [1].

Внеоборотные активы функционируют продолжительный период, приобретены предприятием достаточно давно и, в подавляющем большинстве случаев кризиса предприятия, не являются причиной неплатежеспособности предприятия-должника. Основной формой влияния внеоборотных активов на себестоимость продукции предприятия является начисление амортизации в полном объеме даже тогда, когда данные активы используются не в полной мере. Предприятие, находящееся в стадии кризиса, снижает объемы производства продукции, сокращает численность работающих и как результат – снижает загрузку оборудования. При кризисе степень использования внеоборотных активов снижается. Формально это выражается в снижении их оборачиваемости. В произведенной продукции внешне не видно, какие именно станки и оборудование используются при производстве товара.

Проведение анализа и экспертизы на предмет банкротства предприятия внеоборотные активы интересуют антикризисного управляющего в первую очередь с позиции их оценки, ликвидности и источников формирования. При введении санации предприятия важнейшим показателем внеоборотных активов является их техническое состояние и соответствие современным требованиям технологии (то есть физический и моральный износ).

Оборотные активы (в том числе и труд) формируют потребительские свойства товара, его эстетический вид, основную часть стоимости. Рынок видит в составе приобретаемого товара только оборотные активы. В этой связи, отвергая определенный товар на рынке, покупатель в первую очередь отвергает неэффективно использованные (по мнению покупателя) оборотные активы и труд работников, их создавших.

Неосязаемые активы, существование которых до настоящего времени для многих исследователей является дискуссионным, выступают в качестве внешней невидимой и не отражаемой в бухгалтерском учете субстанции, на которую можно не обращать внимание [2].

РАБОЧАЯ ГИПОТЕЗА. В имуществе действующего предприятия могут накапливаться активы, денежная ликвидность которых имеет отрицательное значение. Оценка, реализация или ликвидация таких активов предполагает определенные затраты со стороны предприятия. В условиях неплатежеспособности предприятия данные затраты могут стать важным фактором, приводящим предприятие к банкротству. Мы назвали данные активы затратно-ликвидными. Затратно-ликвидные активы могут находиться в любой из форм и в процессе кругооборота средств переходить одна в другую.

1. Оборотные активы в антикризисном управлении. Категория «оборотные активы» имеет несколько синонимов. Текущие активы, оборотные средства, в зарубежной практике чаще используется термин «оборотный капитал». В настоящей статье будем использовать термины «оборотные активы» для средств предприятия и «оборотный капитал» при рассмотрении категории источников данных средств.

Оборотные активы обеспечивают непрерывность производственного процесса. В практике планирования, учета и анализа оборотные активы можно подразделить по определенным признакам:

- 1) в зависимости от функциональной роли в процессе производства;
- 2) в зависимости от материально-вещественного содержания;
- 3) в зависимости от ликвидности (скорости превращения в денежные средства);
- 4) в зависимости от источников формирования;
- 5) в зависимости от практики контроля, планирования и управления;
- 6) в зависимости от степени риска вложения капитала;
- 7) в зависимости от уровня обязательности их наличия в обороте для успешной деятельности предприятия.

2. Анализ источников формирования оборотных активов.

Оборотные активы выполняют особую роль в процессе деятельности предприятия. От их наличия напрямую зависит производственный процесс. Во всех отраслях недостаток или временное отсутствие определенного вида оборотных активов приводит к финансовым потерям. В качестве примеров можем привести ситуации, возникающие ежегодно в хозяйственной практике. В растениеводстве недостаточное обеспечение удобрениями, гербицидами, семенами соответствующего качества, кормами приводит к потере урожая. Неподача электроэнергии на электроплавильные агрегаты полностью выводит их из строя, а отсутствие кормов в зимний период приводит к гибели или вынужденному убою продуктивного стада, восстановить которое возможно только через 4-5 лет. По ряду предприятий отсутствие отдельных ресурсов в форме оборотных активов может привести к экологическим катастрофам и человеческим жертвам (шахты, электростанции, водохранилища).

На основе этого сформировались определенные уровни требований к наличию оборотных активов и соответствующих источников их формирования. Мы выделяем четыре уровня обязательности обеспечения оборотными активами производственного предприятия (табл. 1).

Первый уровень формируют оборотные активы, наличие которых для предприятия является обязательным. Причем их наличие обязательно по каждому из критериев – вид оборотных активов, количество оборотных активов и временной интервал. Их временное отсутствие приводит к неисправимым последствиям для предприятия, а в отдельных случаях и для общества. Источниками формирования оборотного капитала для активов первого уровня должны являться собственные долгосрочные финансовые источники предприятия (уставный капитал, резервный фонд, амортизационный фонд) или долгосрочные кредиты. Предприятие должно быть уверено в гарантированном обеспечении оборотными средствами первого уровня не зависимо от взаимоотношений с кредиторами, покупателями или другими субъектами.

Как показывает практика антикризисного управления производственных предприятий, первый уровень для предприятий промышленности должен составлять не менее 30% от суммы оборотных активов от нормативной потребности в оборотном капитале. Этот показатель устанавливается в ведомственных рекомендациях и зависит от отрасли [3]. Для разных отраслей он имеет различное значение в связи с особенностями технологии и потребностью в оборотных активах. Потребность в оборотных активах данного уровня покрывается предприятием всегда, если оно еще не находится в ситуации полной

Кивачук Василий Сазонович, к.э.н., доцент, антикризисный управляющий, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Дубина Галина Львовна, магистр экономики, ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1 – Уровни важности и источники формирования оборотного капитала

Уровень важности	Возможные последствия при недостатке	Форма функционирования на предприятии	Источники формирования	Значение
Первый уровень: Обязательное наличие в необходимый момент	Остановка технологических процессов, потери активов, банкротство	Основные материалы, энергия, денежные средства	Собственный капитал или долгосрочные кредиты, амортизационный фонд	> 0,3 от уровня нормативной потребности
Второй и третий уровень: Наличие в размерах среднемесячной нормативной потребности	Нарушение договорных обязательств, финансовые потери	Незавершенное производство, запасы материалов в пределах норматива	Кредиты банков и кредиторская задолженность в пределах сроков погашения, амортизационный фонд	< 0,7 от уровня нормативной потребности
Четвертый уровень: Необязательное (ущербное) наличие	Финансовые потери, приводящие к снижению платежеспособности	Просроченная дебиторская задолженность, готовая продукция на складе, не ликвидные материалы	Просроченная кредиторская задолженность и кредиты банков, амортизационный фонд	Сверх уровня нормативной потребности

неплатежеспособности. Для покрытия потребности в обязательных оборотных средствах (первого уровня) руководство предприятия вынуждено принимать любые меры (получение кредита или займа на самых невыгодных условиях, задерживаются платежи в бюджет, не выплачивается своевременно заработная плата, используется товарообменные операции, договора перевода долга и др.). В отдельных случаях предприятие вынуждено срочно реализовать незавершенную продукцию, несмотря на то, что в будущем от ее реализации поступление средств было бы больше, или другие активы.

Перечень видов срочных потребностей под оборотные средства первого уровня может на протяжении времени несколько изменяться. На это предприятие вынуждают внутренние или внешние обстоятельства. Так, забастовки работников, требующих выплатить зарплату или произвести ее повышение, вынуждают руководство перевести данные платежи со второго в первый уровень потребности. Решение правительства об установлении измененной очередности платежей также приводит к переходу потребности из одной очереди в другую. Так, приоритетом в настоящее время для Республики Беларусь стала оплата за энергоносители и своевременность выплата зарплат. Предприятие, которое не в состоянии обеспечить оборотные средства первого уровня в соответствии с законодательством Республики Беларусь должно подать заявление о банкротстве [4].

Второй уровень формируют оборотные активы, временное отсутствие или недостаток которых не является столь губительным для предприятия или общества, но приведут к финансовым потерям. К ним относятся отсутствие средств для приобретения комплектующих, которые возможно установить после полной сборки изделия, упаковочные материалы и др.

Источниками формирования оборотных активов второго уровня важности должны быть собственные средства (нераспределенная прибыль текущего года и прошлых лет, амортизационный фонд, другие фонды и резервы), устойчивые пассивы, а также задолженность кредиторам, не имеющим возможности внеочередного списания средств со счетов предприятия должника. Возможно применение краткосрочных кредитов банка.

Третий уровень – оборотные активы, недостаток или временное отсутствие которых на работе предприятия может сказаться не сразу и внешнего проявления их отсутствие не имеет. Качество продукции и выполнение договорных обязательств, при этом не ухудшаются. К ним можно отнести средства на покрытие внутренних затрат и потребностей предприятия. В основном это затраты по планово-предупредительному ремонту оборудования (ППР) и ремонтно-эксплуатационные нужды (РЭН). К таким затратам можно отнести отдельные платежи (оплата по неиспользованным отпускам персоналу, проведение природоохранных мероприятий, не выплаченные своевременно дивиденды собственникам, затраты на подготовку кадров, в сельском хозяйстве - средства, которые должны быть направлены на улучшение земель, борьбу с вредителями, улучшения продуктивного стада, селекцию и другие цели). Особенность невыполнения данных работ приводит в последующем к повышенному износу оборудования, потерей производительности оборудования, финансовым потерям и усугубляет ситуацию предприятия. Выполнение указанных затрат предполагает наличие денежных средств на счетах предприятия, то есть самых высоколиквидных активов.

Потребность в оборотных активах второго и третьего уровня – это оставшаяся часть оборотного капитала в пределах нормативной потребности. В сумме первый, второй и третий уровень должен составлять 100% нормативной потребности.

Четвертый уровень наличия оборотного капитала отражает ту его часть, которая используется не эффективно. Это иммобилизованные оборотные активы, которые приносят финансовые потери, приводят предприятие к ситуации неплатежеспособности. В их составе излишняя (своевременно не реализованная) продукция, дебиторская задолженность, неликвидные материалы, законсервированное незавершенное производство и собственное строительство, не введенное в срок и другие активы. Источником формирования «ущербных» оборотных активов являются средства кредиторов, которые, при наличии определенных условий, могут стать конкурными кредиторами. На суммы данных оборотных средств (четвертый уровень) при анализе состояния при принятии решения о проведении санации обращается особое внимание. Данные оборотные активы имеют тенденцию к «маскировке», т. е. в отдельных случаях их принимают за необходимые активы.

Наличие оборотных активов четвертого уровня является прямым подтверждением недостаточной работы руководителя и в финансовой отчетности не отражаются. Могут быть выявлены на основе внутреннего анализа.

Механизм дальнейшего анализа оборотных активов предполагает выведение показателя нормативной потребности в оборотном капитале для предприятия. Методика, предусматривающая расчет данного показателя на основе нормирования каждого из ресурсов, не может считаться оптимальной. Она не учитывает возможность изменения цен, объемов реализации, а также не подходит для производства с длительным производственным циклом, каким является сельскохозяйственное производство.

Опыт развитых стран подтверждает, что лучший норматив по конкретному предприятию – это норматив, когда предприятие имело устойчивое финансовое состояние и получало стабильную прибыль. Имея в своем распоряжении финансовую отчетность за 10-15 лет, оправдано выбрать данные 2-3 лет для выведения данного норматива. Для этого используется кроме финансовой отчетности Главная книга за выбранные годы и соответствующие регистры.

3. Сохранность оборотных активов в рамках предприятия.

Оборотные активы предприятия постоянно находятся в нескольких формах – денежные средства на счетах предприятия, товарная форма (запасы на складах и в производстве), незавершенное производство в цехах, готовая продукция на складе, дебиторская задолженность покупателей. Эти формы находятся в движении и последовательно переходят одна в другую. Переход одной формы оборотных активов в другие может осуществляться с временными задержками, нарушением технологической последовательности или с исчезновением. Такие случаи происходят, когда приостанавливается производственный процесс (не реализована продукция, неплановая остановка оборудования, забастовка, отсутствие сырья, материалов, энергии, стихийные бедствия и др.).

Будущая продукция до момента реализации, находящаяся в форме оборотного капитала, имеет конкретное местонахождение. Это может быть склад готовой продукции, стадия перевозки, покупатели, не оплатившие продукцию (дебиторская задолженность). Находящийся в собственности предприятия оборотный капитал не

соприкасается с внешней средой, и его финансовая оценка соответствует правилам, определенным самим предприятием.

Производство производится для внешних покупателей и пользователей. Субъект хозяйствования функционирует в рыночных условиях или приобретает ресурсы и реализует продукцию в регионах рыночных отношений. Это приводит к тому, что произведенный товар, следуя закону спроса и предложения, вынужден принимать то стоимостное выражение, которое установилось в окружающей его среде.

Капитал предприятия не может быть извлечен из оборота, он обязан вернуться в кругооборот предприятия в той же форме (если производственный процесс остановился или реализация не состоялась) или в форме последующего этапа (если производственный процесс продолжается или произошла реализация).

Внутрифирменное функционирование оборотного капитала в стоимостном выражении определяется трансфертными (внутренними) ценами. Они позволяют не учитывать влияние внешней среды или противостоять ей. Теоретическую основу этого факта обеспечивает политика учета материальных запасов по фактической себестоимости в большинстве стран. В транснациональных компаниях таким методом производят оптимизацию налоговой политики, перенося внутренние цены в более благоприятные для предприятия условия функционирования. При этом удается избежать контакта промежуточной продукции с внешней средой до момента окончательной реализации готовых товаров или услуг.

При выходе оборотного капитала за пределы предприятия происходит «включение» закона спроса и предложения. В момент реализации продукции или приобретения ресурсов происходит изменение внутренних цен предприятия на цены, действующие во внешней среде на данном рынке. Приобретение ресурсов, необходимых для процесса производства (материальных, трудовых, финансовых) или реализация продукции и услуг представляют собой процесс преобразования одной формы оборотного капитала в другую, которая осуществляется во внешней среде.

С этого момента оборотный капитал, функционирующий как единое целое в рамках предприятия, изменяет свою стоимость. Дальнейшее продолжение кругооборота происходит с учетом изменившейся стоимости.

Полученное положительное изменение стоимости формирует прибыль предприятия, отрицательный результат приводит к убыткам. В случае не перехода на следующую фазу кругооборота (остановка производства, не реализация, отсутствие сырья, денежных средств), происходит иммобилизация оборотных средств, что переводит их в четвертый уровень (см. выше).

Текущие активы на предприятии в течение одного оборота проходят несколько стадий своего состояния. То есть переходят из одной формы в другую. Наглядно это изображено на рис. 1.

Особенность производственного процесса предприятия состоит в том, что для его непрерывного осуществления необходимо наличие всех элементов кругооборота. Временное отсутствие элемента кругооборота приводит к необходимости привлечения (включения в кругооборот) дополнительных финансовых источников. Не восполнение отсутствующего элемента приводит весь технологический процесс к остановке или к работе «на склад».

При высоком уровне инфляции происходит серьезное воздействие на оборотный капитал предприятия.

Первым и наиболее существенным фактором для предприятий, действующих в условиях инфляции, является включение в систему кругооборота инфляционных отклонений. Система бухгалтерского (и налогового) учета предусматривает, что производственные запасы предприятия учитываются по фактической себестоимости. По данной же стоимости производственные запасы относятся на себестоимость продукции, работ, услуг. При реализации продукции на рынке производитель определяет цену на основе спроса. В долгосрочном периоде, если предприятие не компенсирует при реализации продукции потребленные ресурсы, затраченные при ее изготовлении в натурально-вещественной форме, то оно несет убытки и может оказаться неплатежеспособным.

Период в кругообороте оборотного капитала, с момента, когда производственные запасы потребляются в процессе производства до приобретения партии материалов для следующего цикла производства, характеризует инфляционный период. Разница в стоимости

конкретного вида ресурса, потребляемого в процессе производства на начало и конец инфляционного периода в Республике Беларусь включается в налогооблагаемую базу для налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

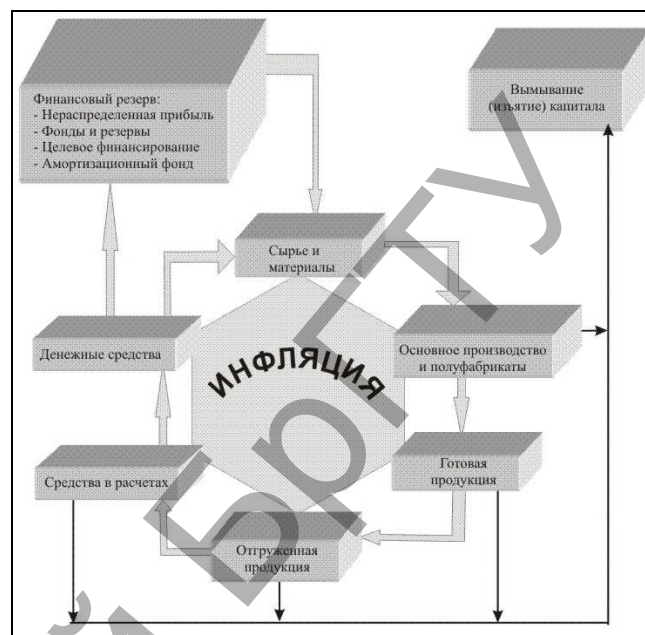


Рисунок 1 – Кругооборот оборотных активов как организованное перемещение неосязаемых активов в ситуации их спасения от неблагоприятных условий

Источник: собственная разработка

Чем с большей скоростью движется оборотный капитал, тем меньше его необходимо для обеспечения производственного процесса. С другой стороны, определенная сумма капитала, авансированного в производство при более высокой скорости его движения, может обеспечить нормальное функционирование большего количества внеоборотных активов, и как результат - обеспечить выпуск большего количества продукции и получения большей прибыли. Высвобожденный капитал в денежной или имущественной форме может быть направлен собственником на другие цели.

Рассмотрим эту ситуацию более детально.

4. Профессиональное суждение главного бухгалтера в рамках учетной политики. Место МСФО в малом бизнесе.

Между внеоборотными и оборотными активами имеется тесная финансовая взаимосвязь, которая в условиях глобализации, кризиса и санации не всегда соответствует принципам бухгалтерского учета. Обычно грань, определяющая отнесение активов к одной из названных групп, определяется сроком полезного использования (или сроком службы) и минимальной стоимостью. Основным механизмом взаимосвязи между внеоборотными и оборотными активами реализуется через механизм начисления амортизации и текущими затратами на поддержание внеоборотных активов в исправном состоянии.

Исходно предполагалось, что бухгалтерский механизм начисления амортизации имеет замкнутый цикл: начисленная амортизация относится на себестоимость продукции (услуг), а после их реализации через амортизационный фонд осуществляется реновация внеоборотных активов. В современных условиях данная схема часто нарушается, особенно по предприятиям, находящимся в предбанкротной ситуации. Поступившие на предприятие в составе выручки амортизационные отчисления используются на самые разнообразные цели в рамках производственной деятельности. От оплаты налогов, приобретения оборотных активов первого уровня важности до выплаты зарплаты персоналу. В ситуации кризиса предприятия многократно повторяемая коллизия приводит к снижению ликвидности внеоборотных активов, которые становятся ограничено пригодными для выполнения своих функций. Проведение инвентаризации данных активов (осуществляемой самим предприятием) данную проблему не решает, а подтверждает имеющиеся учетные данные бухгалтерии.

Полученные при этом суммы амортизационных отчислений выступают источником инвестиций в данной отрасли или в других сферах, включая финансовые вложения. Стоимость оборудования может быть инвестирована на диверсификацию рынков выпускаемой продукции или обеспечение гарантийным сервисом.

5. Неосязаемые активы и их интерпретация в малом бизнесе. Особый интерес с позиции неосязаемых активов (и пассивов) представляет часть учетной информации, которая не отражается в бухгалтерском учете осознанно, для реализации определенной цели. Речь идет о так называемом «теневом обороте» или «теневой экономике». Однозначного определения этой категории до сих пор не существует и научное обоснование ее негативных (или позитивных) тенденций требует дальнейшей разработки.

Факты наличия теневой экономики в государстве подтверждают все страны, как на уровне государства в целом, так и на уровне предприятия и домашних хозяйств. Теневая экономика – это экономическая деятельность, скрывающаяся от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются и не являются налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

Оценки величины теневой экономики значительно различаются в зависимости от стран. Количественные оценки его масштабов, по оценке Госкомстата России, колеблются от 25% ВВП до 40–45%. По нашим оценкам, наличие теневой экономики в других странах бывшего СССР имеет близкие к российским значения.

На уровне предприятия в рамках бухгалтерского учета мы не можем оставить без внимания часть деятельности предприятия, которая по вышеприведенным оценкам составляет в среднем величину, превышающую его официальную прибыль. Теневая экономика, как правило, достаточно плотно связана с «белой», официальной экономикой. Теневой оборот действующего предприятия (если он имеется) составляет определенную часть его производственной

деятельности. Как правило, условно-постоянная часть затрат предприятия обеспечивает выпуск всей продукции, включая и теневой оборот. Здания, сооружения, передаточные устройства, станки, оборудование, земельные участки и другие средства труда полностью отражаются в активах предприятия.

Не отражается в бухгалтерском учете основная часть оборотных средств, используемых в производстве теневой продукции. Основным объектом сокрытия является полученная нелегально выручка от реализации теневой продукции и неуплаченные налоги.

Приведенная иерархия уровней аналитичности учетных данных может быть использована для определения влияния качества учетной информации на достоверность рыночной оценки предприятия. Осознание и выявление менеджментом «неосязаемых активов» компании, формирование системы их внутреннего учета позволят повысить объективность оценки стоимости предприятия. Формирование системы управления такими активами даст возможность существенно влиять на рыночную стоимость, регулируя объем публичности сведений о «неосязаемых активах», т. е. смещая нулевой уровень. Менеджер получает инструмент влияния на капитализацию акций, которая в зависимости от текущих целей компании может быть осознанно завышена или занижена. Сделав доступной для инвесторов информацию о части неосязаемых активов, способствующую росту курса акций, менеджер увеличивает рыночную капитализацию компании. В то же время смещение активов и обязательств в сферу неосязаемых формирует условия для финансового и экономического кризиса, т. к. сокрытие негативные возможных последствий приводит к необоснованным ожиданиям инвесторов и завышению рыночной цены предприятия.

Соотношение между информационными уровнями представлено на рисунке 2.

В части теневой экономики мы должны признать, что в рамках экономических отношений при любой известной форме организации производства она есть де-факто. Ее наличие можно объяснить одним из основополагающих принципов предпринимательства – принципом скрытности. Там, где основой производства является рыночные отношения – там неизбежно наличие теневой экономики на уровне предприятия как составного элемента принципа скрытности. В странах с

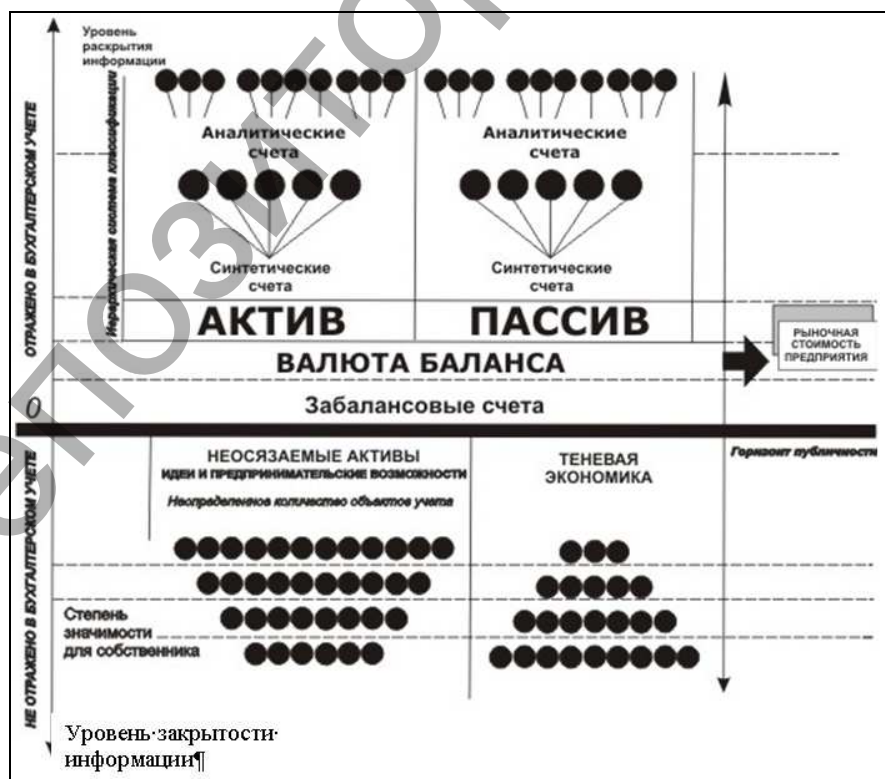


Рисунок 2 – Схема уровней аналитичности бухгалтерской информации, предлагаемых к использованию и применению для предприятий малого бизнеса, управляемых в форме ЧУП

Источник: собственная разработка

преобладающей долей государства в экономике теневая экономика развивается на уровне государства и межгосударственном уровне.

Основной причиной ухода бизнеса в тень были и остаются:

- ✓ высокие налоговые ставки;
- ✓ коррумпированность государственного аппарата;
- ✓ работа партнеров в теневом секторе (поставщиков сырья, оптовых покупателей и т. д.);
- ✓ человеческая алчность.

Мы считаем, что через механизм теневой экономики происходит выравнивание условий хозяйствования в различных сферах и территориях.

Заключение

1. Одной из задач системы учета и управления неосязаемыми активами является определение оптимального уровня раскрытия информации о них, который, с одной стороны, повысит достоверность рыночной оценки предприятия, а с другой стороны, не позволит извлечь выгоду конкурентам. Сведения о данных активах относятся к конфиденциальной информации, имеют особую ценность предпринимателя и приноят доход до тех пор, пока не могут быть использованы другими субъектами хозяйствования, в том числе государством в форме налоговой инспекции.

2. Отражение «нестандартных», «неосязаемых» активов и обязательств предприятия можно отнести к задачам бухгалтерского и управленческого учета. Поскольку цель данной статьи направлена на защиту активов малых предприятий (и особенно функционирующих в качестве ЧУП) организация отчетности по МСФО не предусматривается. МСФО движутся в направлении больших предприятий. По нашему мнению, наиболее важные проблемы находятся на пересечении малых предприятий, так как и Украина и Республика Беларусь не могут найти эффективные методы организации формирования системы и управления учета неосязаемыми активами, повысить достоверность оценки действующего предприятия или фермерского хозяйства. Аналитичность бухгалтерского учета по малым предприятиям не всегда является главным критерием, как на уровне самого предпринимателя, так и достоверности его финансовых показателей. Либерализация в организации учета позволит не только предпринимателю но и повысить финансовую устойчивость ЧУП принимать управленческие решения, особенно, основанные на более качественной учетной информации.

3. Теневая экономика как феномен производственных отношений в условиях глобализации должна признаваться объектом бухгалтерского учета даже на уровне неосязаемых активов и обязательств, результаты которого не отражаются в финансовой отчетности наравне с предпринимательскими возможностями. В условиях кризиса предприятия (особенно малые и средние, управляемые частными предпринимателями) смогут ежемесячно до представления деклараций в налоговые органы внести в учетную политику возможность корректирования отдельных.

4. Динамика уровня и тенденции теневой экономики в основном зависят от политики государства и наличия финансового следа в конкретном государстве.

В.Ф. Палий отмечал, что в начале XXI века наступил кризис бухгалтерского учета, связанный с фальсификацией публичной финансовой отчетности [5, с. 129]. Это проявилось в повышении биржевой капитализации, необоснованной выплате повышенных дивидендов, завышении чистой прибыли. Искажение учетных данных стало возможным в связи с усложнением правил признания, оценки и отражения фактов хозяйственной жизни, что позволяет вводить в заблуждение пользователей финансовой отчетности.

5. В.Ф. Палий считал, что «наступило время теоретических исследований, а также практических действий законодателя, направленных на упрощение правил финансового учета, их сокращение до разумного и совершенно необходимого уровня. Достоверность отображения хозяйственной деятельности не должна пострадать, а практическая вся система учета возрастать» [5, с. 133].

6. На рубеже 2013 г. в Республике Беларусь [6] была введена в практику организации бухгалтерского учета, ряд новаций, которые в

2017 году позволят на малых предприятиях при формировании учетной политики предприятий применить приемы и отдельные принципы бухгалтерского учета, в особенности на малых предприятиях, управляемых предпринимателем унитарного предприятия, который может использовать многие из этих принципов. Это по законопроекту предполагается введение категорий принципов, которые давно применяются в рыночных странах. Это принципы непрерывности деятельности, обособленности, начисления, соответствия доходов и расходов, правдивости, преобладания экономического содержания, осмотрительности, нейтральности, полноты, понятности, сопоставимости, уместности, на которых и должны будут основываться бухгалтерский учет и отчетность.

По нашему мнению, одним из основных направлений совершенствования системы учета должна стать систематизация данных учета с позиции их аналитичности. В зависимости от степени аналитичности мы предлагаем выделить следующие уровни бухгалтерской информации:

1. Валюта баланса: на данном уровне представлена наиболее обобщенная характеристика имущества предприятия в денежной оценке.
2. Актив-пассив: данный уровень иерархии аналитичности включает балансовое обобщение учетной информации о составе и размещении средств предприятия и источниках их формирования в стоимостной оценке. Использование двойной записи позволяет получить равенство итогов сумм статей актива и пассива баланса. Статьи баланса формируются на основе данных синтетических счетов, поэтому равенство сумм статей актива и пассива баланса между собой тождественно сумме всех синтетических счетов в стоимостной оценке.
3. Синтетические счета: данный уровень аналитичности представлен группировкой хозяйственных операций на основе однородности признаков объектов учета в стоимостной оценке. Данные, формируемые на синтетических счетах – счета первого порядка – позволяют получить информацию о состоянии и движении активов, собственного капитала и обязательств предприятия и особенностях его деятельности. Сумма в денежной оценке синтетического счета равна сумме в денежной оценке всех субсчетов – счетов второго порядка, открываемых с целью детализации информации синтетических счетов. В свою очередь на субсчетах сгруппированы данные в дифференцированном аналитическом разрезе (аналитические счета – счета третьего порядка). Субсчет – дополнительная группировка данных аналитического учета с целью обобщения сведений об отдельных объектах внутри данного синтетического счёта.
4. Аналитические счета: формируют детализованную информацию с наибольшей степенью детализации, точности и ответственности. На данных счетах отражаются данные обо всем имуществе предприятия в натурально-стоимостной оценке. Количество аналитических счетов обусловлено нацеленностью удовлетворения информационных потребностей различных пользователей и собственников. Информационное содержание аналитических счетов обусловлено потребностью принимать управленческие решения.

Забалансовые счета: предназначены для обобщения информации об условных правах и обязательствах, о наличии и движении ценностей, не принадлежащих данному предприятию, но временно находящихся в его пользовании или распоряжении. Остатки по данной группе счетов не включаются в баланс предприятия.

Информация о неосязаемых объектах учета: новый уровень иерархии на современном этапе развития учетной мысли. В силу ряда обстоятельств, в т. ч. и отставание эволюции счетного плана и его отдельных элементов от быстроменяющейся хозяйственной практики, отдельные активы не находят своего отражения в бухгалтерской отчетности. К таким активам можно отнести секреты производства, предпринимательские возможности, заключение соглашений на перспективу. Основная цель использования неосязаемых

активов связана с вовлечением в оборот знаний, компетенции, организационных структур, информационных технологий, удовлетворенности клиентов. Данный уровень включает неограниченное количество объектов учета, имеющих условную оценку и не отображенных на счетах бухгалтерского учета. Информация о неосязаемых объектах учета является закрытой для внешних субъектов.

По законопроекту предполагается введение категорий принципов, которые давно применяются в рыночных странах. Это принципы непрерывности деятельности, профессионального суждения, обособленности, начисления, соответствия доходов и расходов, правдивости, преобладания экономического содержания, осмотрительности, нейтральности, полноты, понятности, сопоставимости, уместности, на которых и должны будут основываться бухгалтерский учет и отчетность.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пачоли, Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. Я.В. Соколова. – Москва: Финансы и статистика, 2001.
2. Соколов, Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов – Москва: Финансы и статистика, 2004.
3. Лапина, Н.А. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. – ИПКгосслужбы, 2008.
4. История бухгалтерского учета и аудита: Электронный курс лекций / З.Ф. Налимова. – Пятигорск: ГОУ ВПО «СевКавГТУ» филиал в г. Пятигорске, 2007.
5. Коллектив авторов. Проблемы развития теории бухгалтерского учета, анализа и контроля: монография. – Брест-Житомир: ЖГТУ, 2004.
6. О бухгалтерском учете и отчетности: закон Республики Беларусь 12 июля 2013 г. № 57-З.

Материал поступил в редакцию 13.02.2018

KIVACHUK V.S., DUBINA G.L. Features of the analysis of assets and sources in process financial improvement and sanitation of the enterprise (experience and the prospects of application at private enterprises in Republic of Belarus and Ukraine)

In this scientific article the variant of the analysis of current assets of the small business enterprise which appeared in a insolvency situation is considered. The article contains the authors' proposals on accounting in such a situation of the category "intangible assets", which can be derived from the balance sheet of the enterprise and reflected in the business on a virtual basis (on the cloud) as a temporary reserve to save a private enterprise from bankruptcy at the enterprise level. In the framework of accounting, we can not ignore part of the activities of the enterprise, which, according to the above estimates, is the average value exceeding its official profit.

УДК 332.145

Зазерская В.В.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЖКХ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Введение. До настоящего времени не сформирована эффективно функционирующая система стратегического управления, которая могла бы способствовать институциональным преобразованиям ЖКХ и переходу его на качественно новый уровень. Решение насущных проблем развития городов, включающих сферу ЖКХ, возможно при формировании системы стратегического управления и планирования. На сегодняшний день не сформирована целостная система стратегического управления отраслью из-за недостаточной проработки теоретических аспектов стратегического подхода к управлению ЖКХ.

Научные исследования и работы, посвященные теоретическим и практическим вопросам стратегического управления, проводились такими авторами как: И. Ансофф, О.С. Виханский, П. Друкер, Каплан Роберт С., М.Х. Мескон, Г. Минцберг, Нортон Дэвид П., Г.М. Озеров, С.А. Попов, М. Портер, А.В. Райченко и др. Социально-экономические проблемы ЖКХ изучали: В.В. Бузырев, Н.В. Васильева, В.Б. Зотова, А.А. Иванов, А.С. Фролов, В.С. Чекалин, Л.Н. Чернышов и др. [1, 2].

Развитие жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) как хозяйствующего субъекта, удовлетворяющего каждодневные потребности населения, косвенно влияет на эффективность функционирования народнохозяйственного комплекса и затрагивает интересы всех физических и юридических лиц. Рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги и проблемы обслуживания жилого фонда воспринимаются населением как самые актуальные личные проблемы, однако необходимо отметить, что рост недовольства граждан наблюдается на фоне резкого ограничения темпа роста тарифов на коммунальные услуги. Большая часть организаций ЖКХ, отнесенные к непроектной сфере экономики, не инвестировались в приоритетном порядке, не вызывая интереса исследователей к проблемам его развития, что не способствовало динамичному развитию теории и практики ЖКХ [6, 7].

Проводимая реформа отрасли была направлена на рост экономики и благосостояния населения и **вызвала** качественную трансформацию рынка жилищно-коммунальных услуг, способствовала повышению его стабильности и эффективности функционирования. Дальнейшие преобразования должны преследовать цели

повышения емкости, эффективности и надежности рынка ЖКУ. Развитый и устойчивый к внешним факторам (макроэкономической конъюнктуре, включая динамику цен, процентных ставок, уровня доходов населения, социальным и политическим факторам, региональным социально-экономическим условиям) рынок способствует активизации экономического роста и повышению благосостояния населения. Основными элементами механизма развития рынка являются: предпринимательство, включая усиление конкуренции, привлечение частных инвестиций в сферу ЖКХ; государственное управление, включая оптимизацию разграничения полномочий и ответственности, совершенствование системы государственного регулирования, управление имуществом, стимулирование энергосбережения, адресная социальная поддержка населения; человеческий и общественный капитал, включая повышение производительности труда, НТП, система общественного контроля, улучшение образа жилищно-коммунального хозяйства в средства массовой информации. Конечной целью развития рынка ЖКХ является повышение экономического благосостояния и уровня жизни граждан. Таким образом, необходимо определить параметры формирования стратегии развития ЖКХ. Для этого в нашем исследовании поставлены следующие задачи:

- 1) обосновать потребность в стратегическом развитии современного жилищно-коммунального хозяйства;
- 2) определить место ЖКХ в структуре экономики города;
- 3) выявить стратегические цели развития ЖКХ.

Выполнение поставленных задач предусматривает анализ и оценку состояния стратегического планирования и управления. Для этого рассмотрим стратегии роста. Встречается два разных взгляда на понимание стратегии (рисунок 1) [1, 2, 5].

Обобщив эти два взгляда, можно утверждать, что стратегия – интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Содержанием стратегии служит набор правил принятия решений, используемый для определения основных направлений деятельности. К элементам стратегии относятся:

Зазерская Виктория Васильевна, к.э.н., доцент, заведующая кафедрой менеджмента Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.