

Литература

1. Александров, Г.А. Антикризисное управление: учеб. пособие / Г.А. Александров. – М.: БЕК, 2012. – 544 с.
2. Бебут, Н.А. Бюджетирование ресурсов и управление финансами / Н.А. Бебут // Финансы и кредит. – 2013. – № 1. – С. 31–38.
3. Ильченко, С. Математическая модель финансового состояния предприятия на основе системы балансовых уравнений / С. Ильченко, А. Низков // Экономист. – 2014. – № 1. – С. 38–40.
4. Лоленко, П.П. Риск в системе предпринимательской деятельности / П.П. Лоленко // Право. – 2012. – № 2. – С. 5–12.
5. Пистолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 2-е изд. / С.М. Пистолов. – М.: Академия и Мастерство, 2015. – 336 с.
6. Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М., 2010. – 281 с.
7. Тернова, Ю.Н. Финансовая деятельность предприятия / Ю.Н. Тернова // Экономика предприятия. – 2012. – № 1. – С. 56–64.
8. Титов, С.Ю. Особенности использования финансового анализа в текущем управлении предприятием / С.Ю. Титов // Вестник Моск. ун-та. – 2013. – № 1. – С. 95–108.
9. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 488 с.
10. Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: учеб. пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Экономика, 2011. – 456 с.
11. Матвеева, С. Диагностика предприятия и ее модели / С. Матвеева // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 2. – С. 112–118.
12. Панов, А.И. Стратегический менеджмент: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. / А.И. Панов, И.А. Коробейников. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 330 с.

Формы организации взаиморасчетов участников корпоративных структур

М.В. Молохович

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
malakhovich_m@mail.ru*

На сегодняшний день формирование корпоративных структур является неотъемлемой частью развития экономики страны. Обоснованно созданные и эффективно функционирующие корпоративные объединения способны обеспечить более полное использование производственных ресурсов, проведение широкомасштабных маркетинговых исследований, завоевание новых рынков сбыта, содействовать привлечению инвестиций и отстаиванию интересов своих членов в различных органах и инстанциях. В этой связи повышение эффективности деятельности данных хозяйствующих субъектов является одной из важнейших задач современности. Причем такое повышение возможно в первую очередь за счет активизации внутреннего потенциала объединений, оптимизации взаимодействия между участниками корпоративных отношений.

Важнейшим направлением повышения эффективности взаимодействия участников корпоративных структур выступает совершенствование экономических отношений между ними и, в частности, обоснование правильного выбора формы взаиморасчетов в процессе совместной деятельности. Данный выбор во многом зависит от способа создания объединения и степени самостоятельности входящих в его состав субъектов, а также от используемой ими модели распределительных отношений.

В настоящее время обобщение теории и практики функционирования корпоративных формирований позволяет выделить множество способов их создания, которые можно условно объединить в три группы: с сохранением юридической самостоятельности; с частичной и полной утратой юридической самостоятельности; хозяйствующими субъектами, входящими в состав объединения.

В корпоративных структурах, участники которых сохраняют юридическую самостоятельность, используются те же формы расчетов, что и в процессе взаимодействия обособленно функционирующих предприятий, а члены объединения связаны между собой системой договорных отношений. Центральным объектом взаиморасчетов выступает промежуточная продукция, производимая каждым из них в процессе хозяйственной деятельности и передаваемая другим

членам формирования, а также сырье, материалы, полуфабрикаты, приобретаемые участниками корпоративных отношений на внешнем по отношению к объединению рынке [1]. Заключенные между ними договоры предусматривают конкретную схему и определенные стоимостные параметры взаиморасчетов. В них четко прописываются права и обязанности заказчика и потребителя промежуточной продукции, способ и порядок проведения расчетов, порядок и величина выплаты вознаграждений за произведенную и переданную продукцию либо выполненные работы, оговаривается ответственность сторон за ненадлежащее исполнение своих обязательств.

Процесс организации взаиморасчетов в корпоративных формированиях, созданных с полной либо частичной утратой юридической самостоятельности входящими в их состав предприятиями, гораздо более сложный. В этом случае ранее самостоятельные хозяйствующие субъекты становятся, по сути, структурными подразделениями новой крупной компании. Между ними устанавливается тесная зависимость, обусловленная необходимостью организации единых производственного, сбытового, управленческого и иных процессов. Организация взаиморасчетов в таких объединениях во многом определяется используемой моделью распределительных отношений их участников.

Наиболее часто применимыми в корпоративных структурах замкнутого типа являются нормативно-распределительная и ценовая модели распределительных отношений, хотя, по мнению ряда авторов, последняя из них максимально эффективна в формированиях, члены которых сохранили свою юридическую и хозяйственную самостоятельность [2]. Вместе с тем именно ценовая модель заслуживает особого внимания, так как она уже на первых порах позволяет членам корпоративной структуры возместить затраты и получить прибыль. В то время как при нормативно-распределительной модели взаиморасчеты осуществляются лишь путем распределения конечного финансового результата объединения пропорционально вкладам его участников в совместную деятельность.

Использование ценовой модели распределительных отношений обуславливает потребность в применении во внутренних расчетах предприятий в рамках корпоративного объединения особого вида цен – трансфертных, призванных обеспечить выгодность обмена результатами деятельности для всех структурных подразделений формирования [3]. Процесс установления трансфертных цен во многом зависит от существующих в объединении форм организации производства. Например, при централизованной организации производства обмен продукцией и услугами между участниками корпоративной структуры может осуществляться на основе фактической себестоимости. В условиях же децентрализованной организации производства, когда подразделения являются относительно автономными, цена внутрифирменной передачи должна назначаться с таким расчетом, чтобы с ее помощью можно было определить реальный и достоверный показатель величины дохода каждого члена объединения. При этом определение уровня цен внутрифирменной передачи и их обоснованность имеют значение не только для выявления результатов деятельности отдельных участников корпоративной структуры, но и для принятия решений по таким вопросам, как «производить или закупать», «продавать или обрабатывать дальше», а также при рассмотрении альтернативных вариантов осуществления хозяйственной деятельности [2]. Что касается методов формирования внутрифирменных цен, то большинство ученых сходятся во мнении, что в качестве базовых методов трансфертного ценообразования, составляющих основу практически всех существующих систем формирования внутренних цен в рамках организаций и объединений, следует выделить затратное, рыночное и договорное трансфертное ценообразование [4]. При этом методика построения трансфертных цен должна включать в себя различные подходы: на основе рыночных цен, фактической и нормативной себестоимости (с включением полных или переменных затрат). Лишь в таком виде она способна дать наиболее достоверный результат.

Таким образом, выбор той или иной формы организации взаиморасчетов участников корпоративных структур определяется конкретными условиями хозяйствования, способом создания объединения и стимулирования его членов, существующей формой организации производства, квалификацией менеджеров и другими обстоятельствами, складывающимися на определенный момент времени.

Литература

1. Керашев, А.А. Организационно-экономическая составляющая внутригрупповых взаиморасчетов в рамках вертикально-интегрированных корпоративных структур [Электронный ресурс] / А.А. Керашев, А.А. Мокрушин // Вестник Адыгейского гос. ун-та. Серия 5: Экономика. – 2009. – № 1. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article>. – Дата доступа: 23.03.2016.
2. Молохович, М.В. Совершенствование распределительных отношений – основа успеха корпоративной структуры / М.В. Молохович // Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 17–22.

3. Молохович, М.В. Повышение эффективности взаимодействия участников корпоративных структур на основе использования трансфертных цен / М.В. Молохович // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XIII Междунар. науч. конф., Минск, 25–26 окт. 2012 г.: в 3 т. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: А.В. Червяков [и др.]. – Минск, 2012. – Т. 2. – С. 235–236.

4. Молохович, М.В. Методы трансфертного ценообразования / М.В. Молохович // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сб. науч. тр. / под общ. ред. И.Л. Акулича. – Минск: ООО «Мэджик», 2013. – С. 209–213.

К вопросу экономических основ регулирования инвестиционной деятельности в Республике Беларусь

Н.Н. Панков

*Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь
pankou_mikalai@mail.ru*

Риски инвестиционных проектов предприятия вызывают либо нестабильное внешнее окружение предприятия, либо существующая у менеджеров предприятия позиция по отношению принятия риска. В этой связи государственное регулирование и контроль позволяют преодолеть указанную внешнюю нестабильность и повысить ответственность руководителей за свои инвестиционные решения, то есть значительно усилить процессы управления рисками инвестиционных проектов на предприятии [1, с. 57].

Сегодня государственное регулирование и контроль есть важнейшее условие развития инвестиционной деятельности промышленного предприятия.

Государственное регулирование и контроль инвестиционной деятельности в Республике Беларусь осуществляется:

- посредством государственных инвестиционных программ;
- прямым управлением инвестициями;
- введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;
- представлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных производств;
- проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования, амортизационной политики;
- с помощью законодательных актов, действующих на территории Беларуси, условиями пользования землей и другими природными ресурсами;
- контролем над соблюдением государственных норм и стандартов;
- антимонопольными мерами, приватизацией объектов государственной собственности;
- экспертизой инвестиционных проектов.

Следует отметить, что реализация инвестиционных проектов предприятий в Беларуси регулируется как общим государственным и хозяйственным законодательством, так и системой специальных нормативных правовых актов.

Ряд положений, касающихся реализации инвестиционных проектов предприятий, регулируется международными соглашениями и договорами общего характера, а также соглашениями с международными финансовыми институтами. На двусторонней основе действует ряд соглашений о поощрении и взаимной защите капиталовложений с рядом промышленно-развитых стран.

Сложность формирования системы государственного регулирования и контроля реализации инвестиционных проектов предприятий во многом обусловлена участием в инвестиционном процессе разнообразных субъектов, а также наличием многочисленных источников капитальных вложений, что значительно затрудняет процесс влияния государственного регулирования и контроля на эффективность управления рисками [2, с. 136].

Для отражения указанного тезиса представим основные источники финансирования капитальных вложений на современных предприятиях Беларуси.

Традиционно в Республике Беларусь финансирование инвестиционных проектов предприятий осуществлялось в основном за счет внутренних источников. Несмотря на наметившуюся тенденцию роста объема иностранных инвестиций в экономику Беларуси, доля внутренних источников остается доминирующей. К источникам финансирования инвестиционных проектов предприятия относятся:

Собственные средства промышленных предприятий. К ним относят часть прибыли предприятий, направленную на воспроизводство основных фондов, а также амортизационные отчисле-