

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УЧЕТА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) В КОНТЕКСТЕ ТРЕБОВАНИЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Д. И. Сыч, БГЭУ

Управление деятельностью различных предприятий и организаций предполагает научное обоснование и совершенствование методики определения показателей эффективности их хозяйствования. Одним из наиболее значимых среди этих показателей выступает прибыль, обобщающая финансовые результаты предприятия. Данный показатель включает практически всю информацию о производственно-финансовой деятельности предприятия и дает ей количественную оценку в денежном измерении. Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. По определению профессора Мазура В.В., «Прибыли – это приманка, которая находится в отдалении. Они побуждают к повышению эффективности. А убытки – наказание за использование неэффективных методов производства (либо за такое использование ресурсов, которое не удовлетворяет желаниям потребителей)» [2, с. 243]. В то же время для определения их величины служит бухгалтерский учет финансовых результатов, главная цель которого – формирование полной и достоверной информации о прибыли и убытках, обеспечение ею внутренних и внешних пользователей, а также анализ, интерпретация и использование данной информации для выявления тенденций развития предприятия, выбора различных альтернатив, принятия управленческих решений.

Нелишним в данной ситуации будет также определить, в каких целях и для каких категорий пользователей исчисляется показатель финансового результата. Во-первых, это касается показателя балансовой прибыли, который является базовым при определении величины налогооблагаемой прибыли и, соответственно, налога на прибыль. Данный показатель, в первую очередь, интересует государственные налоговые органы и поэтому входит в состав основных показателей налоговой отчетности. Путем определения величины налогооблагаемой прибыли рассчитывается налог на прибыль. Налог на прибыль позволяет государству проводить следующие виды налоговых политик:

- фискальную;
- стимулирующую;
- сдерживающую.

Фискальная функция налога на прибыль связана с формированием доходной части государственного бюджета, обеспечивает перераспределение национального дохода и создает условия для эффективного государственного регулирования. Стимулирующая и сдерживающая функции данного налога проявляются в его способности обеспечивать антицикличность в экономике и регулировать инвестиционные процессы в сфере производства продукции (работ, услуг) и наращивание капитала. Таким образом, с помощью регулирования ставки налога на прибыль государство может создавать необходимые условия для ускорения накопления капитала в наиболее перспективных с точки зрения научно-технического прогресса отраслях, а также в малорентабельных, но социально необходимых сферах производства.

Величина балансовой прибыли важна и для инвесторов предприятия. Так как под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта, то размер данного показателя является определяющим при выборе эффективных инвестиционных вложений в коммерческие организации.

Показатель прибыли, в частности, от реализации продукции (работ, услуг) используется банками в методике расчета одного из коэффициентов финансового состояния при определении рейтинга кредитополучателя. Данный коэффициент представляет собой рентабельность продаж, и его удельный вес для составления рейтинга равен 0,21 [7, с. 342]. При этом в ходе анализа можно определить, что только изменение данного показателя в диапазоне от первой до третьей категории приводит к изменению в рейтинге до 14%. Таким образом, выбранный метод расчета прибыли от реализации может в значительной степени повлиять на решение о выдаче кредита.

Однако показатели финансовых результатов в первую очередь необходимы руководству организации. Величиной, играющей определяющую роль при выборе путей развития предприятия, является чистая прибыль. Данный показатель жизненно важен для менеджеров, особенно в условиях рыночной экономики и, как следствие, жесткой конкурентной среды. Именно его грамотный и научно обоснованный расчет может оказать действенную помощь менеджменту предприятия на стадии принятия управленческих решений. Руководству должна быть предоставлена достоверная информация о том, какую часть прибыли и в каком размере можно

использовать на расширенное воспроизводство, на потребление и выплату доходов собственникам в планируемом периоде. Суммы, направленные на расширенное воспроизводство, т.н. капитализируемая прибыль, в первую очередь интересуют руководство, т.к. главным образом от нее зависит стратегия развития любой организации и ее позиции на рынке в будущем. К сожалению, в настоящее время важность данного показателя не до конца осознана отечественными предприятиями, особенно государственной формы собственности. Величина чистой прибыли в первую очередь должна быть отражена в управленческой отчетности, и, следовательно, к ней должны предъявляться требования точности и возможности оперативного расчета.

Величина отчислений от прибыли на премирование работников интересует также и трудовые коллективы в лице профсоюзов. Следует отметить, что в развитых странах в росте прибыли заинтересованы и сами менеджеры компании, как наемные работники, так как их вознаграждение напрямую зависит от данного показателя.

Также одними из основных заинтересованных лиц в величине финансовых результатов остаются собственники организации. Их доходы могут определяться по следующим вариантам:

- доходы как постоянный процент от чистой прибыли;
- фиксированные выплаты (в данном случае при снижении прибыли может уменьшиться размер реинвестированной прибыли);
- выплаты гарантированного минимума и экстра выплаты.

Таким образом, в любом из вышеперечисленных случаев величина полученной прибыли является основным показателем, необходимым для начисления доходов.

Однако, при тщательном изучении методики формирования финансовых результатов вырисовываются некоторые проблемы, требующие своего разрешения. В частности, в Республике Беларусь согласно «Основным положениям по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг)» (утвержденным 26.01.98 г. с изменениями и дополнениями) прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг определяется как разница между выручкой от их реализации в отпускных ценах (валовым доходом) и издержками производства (обращения) реализованной продукции, товаров, работ, услуг и суммами налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых в соответствии с установленным законодательством порядком из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Согласно предлагаемому новому Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия) выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) отражается в бухгалтерском учете на момент ее признания. Согласно международным стандартам выручка признается по мере отгрузки продукции, товаров (выполнения работ, оказания услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. Однако, наличие в новом Плане счетов счета 45 «Товары отгруженные» и указание в его характеристике того, что на нем отражается стоимость готовой продукции, выручка, от продажи которой определенное время не может быть признана [3, 104], допускает ее признание по мере оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за продукцию, (товары, работы, услуги) на счета в учреждении банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлению средств в кассу).

При моменте определения выручки по отгрузке продукции (работ, услуг) бухгалтерские корреспонденции счетов имеют следующий вид с учетом нового Плана счетов:

Дебет 90 «Продажи» – Кредит 43 «Готовая продукция» – на стоимость отгруженной продукции по фактической себестоимости;

Дебет 90 «Продажи» – Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – Кредит 90 «Продажи» – на сумму задолженности покупателя за полученную продукцию;

Дебет 51 «Расчетный счет» – Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – поступление денег на расчетный счет.

При определении момента выручки по оплате составляются следующие бухгалтерские корреспонденции счетов:

Дебет 45 «Товары отгруженные» – Кредит 43 «Готовая продукция» – на стоимость отгруженной продукции по фактической себестоимости;

Дебет 51 «Расчетный счет» – Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – поступление денег на расчетный счет по договорным ценам;

Дебет 90 «Продажи» – Кредит 45 «Товары отгруженные» – списание в реализацию отгруженной продукции;

Дебет 90 «Продажи» – Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» – на сумму налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – Кредит 90 «Продажи» – отражена задолженность покупателя.

В конце отчетного периода финансовый результат от реализации продукции (товаров, работ, услуг) переносится со счета 90 «Продажи» на счет 99 «Прибыли и убытки», на котором и формируется конечный результат деятельности предприятия.

Однако такой подход к определению прибыли носит исключительно утилитарный характер. Здесь отсутствует какая-либо попытка разобраться в теоретических вопросах формирования прибыли, ее роли и выполняемых функциях. Для построения алгоритма расчета такого важного показателя как прибыль, недостаточно использовать простейшее определение – «выручка (доходы) минус затраты (расходы)». В то же время прибыль от реализации составляет более 90% балансовой прибыли любой коммерческой организации. Таким образом, необходим более тщательный анализ содержания экономической категории данного вида прибыли.

Следует отметить, что методика учета реализации по отгрузке имеет недостаток, играющий в условиях современного экономического положения немаловажную роль. Дело в том, что в этом случае возникает один из классических парадоксов бухгалтерского учета: прибыль у предприятия есть, а налоги, долги платить нечем. В результате – если процесс производства и продажи завершился возникновением прибыли, то эта прибыль на момент, когда продажа завершилась, может быть только условной.

С другой стороны, при определении выручки по оплате за реализованную продукцию (работы, услуги) используется счет 45 «Товары отгруженные». Однако поскольку право собственности приобретателя имущества по договору возникает с момента передачи вещи (в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь), то «отгруженный» продавцом товар фактически не принадлежит последнему. Практически, на счете 45 «Товары отгруженные» учитываются чужие активы, что относит его к разряду забалансовых счетов и таким образом вызывает противоречие в установленной методологии бухгалтерского учета. В то же время согласно принципу начислений в международной учетной практике метод определения выручки по оплате практически не используется.

Следует отметить, что способ определения финансового результата согласно методологии учета доходов по предъявленным денежным документам (по отгрузке) характерен для стран с рыночной экономикой. Электронные системы платежей, широкий выбор расчетных инструментов сводят практически к нулю время между возникновением и погашением любой задолженности. В то же время странам с трансформационной экономикой присуща низкая ликвидность задолженностей, возникающих при осуществлении нормальной экономической деятельности, что приводит, на наш взгляд, к необходимости их отражения в бухгалтерском учете как доходов будущих периодов. Действительно, если в высокоразвитых рыночных странах дебиторская задолженность, кроме возникающей при операциях кредитования, является высоколиквидным активом и, поэтому, имеются широкие возможности по ее управлению и распределению, то в постсоветских странах распространено обратное явление. Дебиторская задолженность хотя и является активом организации, но ее использование весьма затруднено. Об этом красноречиво свидетельствуют данные, предоставляемые Министерством статистики и анализа РБ о финансовом состоянии предприятий Республики Беларусь в 2001 г. (табл. 1)

Таблица 1

Некоторые финансовые показатели оценки деятельности предприятий РБ за 2001-2002 г. [4, 5]

Наименование показателя	На 1 января 2001 г., млрд. руб.	На 1 января 2002 г., млрд. руб.	На 1 декабря 2000г., млрд. руб.
Дебиторская задолженность	3667,5	5954,9	8469,9
Просроченная дебиторская задолженность	1657,7	3067,4	4090,6
	За 2001 год		За январь-ноябрь 2002 г.
Прирост дебиторской задолженности	2287,4		2515
Прирост просроченной дебиторской задолженности	1409,7		1023,2
Прибыль	2146		2689,7
Удельный вес прироста дебиторской задолженности в прибыли, %	106,6		93,5
Удельный вес прироста просроченной дебиторской задолженности в прибыли, %	65,7		38,0

Из данных таблицы видно, что за на конец 2001 года дебиторская задолженность предприятий республики увеличилась по сравнению с началом года на 2287,4 млрд. руб., а за период с января по декабрь 2002 года – на 2515 млрд. руб. В то же время предприятиями в бухгалтерской отчетности была отражена балансовая прибыль в размере 2146 млрд. руб. за 2001 год, и 2689,7 млрд. руб. за январь-ноябрь 2002 года. Таким образом, прирост дебиторской задолженности по всем предприятиям республики превышает отраженную прибыль на 6,6% в 2001 году и на 6,5% меньше за январь-ноябрь 2002 года, т.е. практически соизмеримы с ее величиной. Указанные данные говорят о том, что при сложившейся ситуации возникает вопрос, а получены

ли предприятием показатели финансового результата, отражаемые в бухгалтерской отчетности, и каким образом предприятие может распорядиться ими? Само наличие дебиторской задолженности на отчетную дату не является признаком ухудшения финансового состояния предприятия, в то время как ее прирост является таким индикатором, особенно если он соизмерим с полученной балансовой прибылью. Фактически, доля прироста дебиторской задолженности в балансовой прибыли отражает ту величину прибыли, которая уже отражена в бухгалтерской отчетности, но в распоряжение предприятия еще не поступила. Все хозяйственные операции, связанные с уплатой налога на прибыль и распределением данной прибыли в случае превышения прироста дебиторской задолженности над ней фактически осуществляются за счет оборотных средств, что имеет место в нашем случае. Из данных таблицы вытекает, что так называемая полученная балансовая прибыль фактически остается «замороженной» в дебиторской задолженности и по своей экономической сущности является скорее одним из агрегатов дохода будущих периодов, нежели финансовым результатом отчетного периода.

Особого внимания требует анализ ситуации, возникшей с просроченной дебиторской задолженностью. Общеизвестно, что показатель просроченной дебиторской задолженности в развитых рыночных странах широко используется при определении необходимого размера создаваемого резерва по сомнительным долгам, в итоге уменьшающего балансовую прибыль предприятия. В практике отечественных предприятий создание данного резерва довольно редкое явление, что оказывает негативное влияние на достоверность показателя балансовой прибыли. В то же время просроченная дебиторская задолженность в течение 2001 года возросла на 1409,7 млрд. руб. и составила 65,7% от полученной балансовой прибыли всех предприятий республики, а за январь-ноябрь 2002 года данный показатель равен 1023,2 млрд. руб. и 38% соответственно. Здесь необходимо обратиться к самому термину просроченной дебиторской задолженности. Это такая дебиторская задолженность, сроки погашения которой согласно условиям договоров, контрактов уже истекли. Размер прироста данного вида задолженности означает, что в данном размере дополнительно в течение года она не была погашена. Согласно международной бухгалтерской практике данная задолженность (по крайней мере, в размере своего прироста) должна быть списана за счет резерва по сомнительным долгам, и уменьшить величину балансовой прибыли. Таким образом, различие в практике учета финансовых результатов, в частности, резервов по сомнительным долгам, оказалось способным изменить общий показатель балансовой прибыли всех предприятий за 2001 год на 65,7%, а за январь-ноябрь 2002 года – на 38%.

Низкая ликвидность дебиторской задолженности в трансформационной экономике объясняется, во-первых, сравнительно большим промежутком времени между моментами ее возникновения и наступления возможности ею распорядиться, во-вторых, неопределенностью данного временного интервала и, в-третьих, нередкой практикой «замораживания» самой дебиторской задолженности, что приводит к кризису неплатежей. Таким образом, при отражении дебиторской задолженности в бухгалтерском учете предприятия, можем говорить не о возникновении выручки и, следовательно, прибыли от реализации, а только лишь о том, что в будущем предприятие получит доход, причем время его поступления достоверно не может быть определено.

В целях достоверности и полноты данных, предоставляемых бухгалтерским учетом, учитывая необходимость единого подхода к организации учета реализации продукции (товаров, работ, услуг) независимо от способа отражения выручки, предлагается ввести контративный счет (например, счет «Доходы будущих периодов»), на котором можно отразить дебиторскую задолженность на всю сумму причитающейся выручки как доход. В связи с разработкой проекта перехода на новый план счетов бухгалтерского учета воспользуемся бухгалтерскими счетами, применяемыми в настоящее время в Российской Федерации. Таким образом, при отгрузке продукции одновременно с отражением себестоимости реализованной продукции на счете «Продажи» предлагается составлять следующую бухгалтерскую корреспонденцию счетов:

Дебет счета «Расчеты с покупателями и заказчиками» — Кредит счета «Доходы будущих периодов» — на сумму причитающейся выручки.

В данном случае соблюдается принцип отражения доходов по отгрузке, по которому доход от реализации признается в том периоде, когда к покупателю переходит право собственности. Однако следует отметить, что согласно принципу осторожности, по которому для признания доходов необходимы веские доказательства, предполагаемая сумма выручки отражается только как доходы будущих периодов и прибыль может возникнуть только после погашения дебиторской задолженности.

В результате после приведенных бухгалтерских записей по дебету счета «Продажи» аккумулируется себестоимость реализованной продукции, а по кредиту счета «Доходы будущих периодов» - сумма причитающейся выручки. При погашении дебиторской задолженности составляются следующие бухгалтерские записи:

Дебет счета «Расчетный счет» — Кредит счета «Расчеты с покупателями и заказчиками» — на сумму погашения задолженности;

Дебет счета «Доходы будущих периодов» — Кредит счета «Продажи» — на сумму погашения задолженности;

Дебет счета «Продажи» — Кредит счета «Расчеты по налогам и сборам» — на сумму налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

В конце отчетного периода на счете «Продажи» сопоставляются дебетовый и кредитовый обороты и выводится финансовый результат от реализации.

В данном случае, во-первых, учет реализации ведется только по методу отгрузки и в результате нет необходимости в выборе момента реализации, и во-вторых, в данном случае по сравнению с существующей практикой общая сумма доходов, участвующих в формировании финансового результата, уменьшится на сумму непогашенной дебиторской задолженности и в итоге будут отражены реальные результаты деятельности предприятия.

Рассмотрим, каким образом изменения в определении прибыли от реализации отразятся на предоставляемой пользователям информации (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика информации о финансовых результатах, предоставляемой бухгалтерским учетом разным категориям пользователей

Категория пользователей	По действующей методике	По предлагаемой методике
1) Государственные налоговые органы а) при осуществлении фискальной политики	Возникновение ситуаций, когда налог на прибыль уплачивается не из фактически полученной прибыли и находящейся в свободном распоряжении предприятия, а путем извлечения свободных оборотных средств, что приводит к снижению запланированной экономической активности.	Установление "щадящего" режима налогообложения, когда налоги из выручки и прибыли уплачиваются ими только при наличии денежных средств на банковских счетах, что не позволяет сокращать хозяйственную деятельность субъекта. В долгосрочной перспективе размер налоговых отчислений не изменится.
б) при осуществлении стимулирующей или сдерживающей политики	Снижение полезного эффекта из-за временного интервала между выплатой налога на прибыль и получением возможности распорядиться этой прибылью.	Своевременное воздействие государственной политики на хозяйственную деятельность предприятия
2) Инвесторы	Проблема завышения показателя полученной прибыли и, как следствие, неправильный выбор инвестиционного портфеля	Отражение прибыли, фактически полученной в данном отчетном периоде.
3) Банки и другие финансовые учреждения	Проблема завышения рейтинга кредитополучателя.	Достоверность рейтинга кредитополучателя.
4) Управленческий персонал	Несоответствие показателя капитализируемой прибыли по данным бухгалтерского учета и имеющихся в распоряжении средств на воспроизводство, что приводит к неэффективным управленческим решениям.	Соответствие данных показателей. Обоснованность управленческих решений.
5) Профсоюзы, трудовые коллективы	Возникновение ситуаций, когда в бухгалтерском учете отражена прибыль и в то же время нет средств для выплаты отчислений от нее на премирование	Наличие у предприятия свободных средств при возникновении прибыли
б) Собственники а) при получении дохода как процента от прибыли или фиксированного минимума и экстра-выплат	Возникновение ситуаций, аналогичных вышеописанной	
б) при выплате фиксированного дохода	После выплаты дивидендов, предприятие может испытать финансовые трудности.	

Следовательно, при данном варианте формирования и бухгалтерского учета финансовых результатов:

- сохраняется методология определения финансовых результатов на счетах реализации;
- устраняется необходимость использования счета 45 "Товары отгруженные" и осуществлять выбор метода определения момента реализации при определении учетной политики;
- величина убытков, относимых на счет 99 "Прибыли и убытки", будет отличаться от прежней на сумму фактической себестоимости продукции и косвенных налогов по ней, выручка за которую не поступила, а величина прибыли – на сумму выручки, поступившей в отчетном периоде за продукцию, реализованную в прошлом периоде;
- данная методика потребует нового подхода к таким понятиям как прибыль и убытки. Предлагаемая модель позволит приблизить понятие прибыли к ее классическому пониманию как комплексного показателя хозяйственной деятельности предприятия. Данная величина будет являться не неким виртуальным показателем, а сможет комплексно и объективно характеризовать производственную и коммерческую деятельность.

Таким образом, использование вышеописанного метода формирования прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и отражения его на бухгалтерских счетах не только позволило бы в значительной мере повысить степень реальности и информативности самого бухгалтерского учета, но в значительной степени повлиять на результативность государственной налоговой политики, а также на эффективность решений, принимаемых как управленческим звеном предприятия, так и другими заинтересованными внешними пользователями финансовой отчетности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерский учет / Под общ.ред. И.Е. Тишкова.– Мн.: Вышэйшая школа, 2001.– 685 с.
2. Мазур В.В. Экономическая теория: Курс лекций.– Мн.: Дизайн ПРО, 1998.– 319 с.
3. Новый План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации (предприятия)/ Под общ.ред. Л.Л. Ермолович, В.Е. Ванкевича.– Мн.: Интерпрессервис, Книжный дом, 2002.– 368 с.
4. Регионы Беларуси: Статистический сборник.– Мн.: Министерство статистики и анализа РБ, 2002.– 708 с.
5. Статистический бюллетень: Январь-декабрь 2002 г.– Мн.: Министерство статистики и анализа РБ, 2002.– 200 с.
6. Финансовый учет/ Под.ред. Гетьмана В.Г.– Мн.: Финансы и статистика, 2002.– 640 с.
7. Финансы/ Под ред. Романовского М.В.– Мн.: Перспектива; Юрайт, 2000.– 520 с.

<http://edoc.bseu.by>

**ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ В УЧЕТЕ И АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ЕГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

И.В. Матюш, БГЭУ

Понятие “инвестиции” за последние десятилетие прочно вошло в лексику экономистов Восточной Европы, включая Россию и Беларусь, что объясняется реформированием экономики этих государств.

В современном мире многообразных и сложных экономических процессов и взаимоотношений между гражданами, предприятиями, финансовыми институтами, государствами на внутреннем и внешнем рынках острой проблемой является для одной стороны – это эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование, а для другой – поиск этого капитала с целью возобновления и увеличения производственных ресурсов. Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества.

Учитывая уровень экономического развития Республики Беларусь и соответствующий уровень рисков, а также колоссальную недоинвестированность промышленных предприятий, проблемой инвестиций является, прежде всего, проблема поиска ресурсов. Говорить о серьезных инвестициях можно только с оглядкой на мировые финансовые потоки. А для них Республика Беларусь — это стратегически важный, но далеко не единственный объект инвестирования, конкурирующий с другими стратегическими полигонами.

Иностранные инвесторы не готовы всерьез придти на белорусский рынок, до тех пор, пока не будут сделаны улучшения в области корпоративной прозрачности. Переход на международную практику учёта существенно облегчит взаимоотношения с иностранными инвесторами, будет способствовать увеличению числа совместных проектов.

В современных условиях унификация подходов и критериев является не прихотью финансистов, а единственно возможной альтернативой неопределенности, которая и является сутью рыночных рисков. Стандартизация правил и процедур для участников инвестиционных процессов позволяет нивелировать влияние специфических национальных особенностей и сосредоточиться на решении главных вопросов – где капитал будет работать с максимальной эффективностью и гармонией, где удастся достичь желаемого компромисса целей инвестора и предприятия.

В сложившихся экономических условиях возникает необходимость создания правовых и экономических условий для привлечения капитала, гармонизации экономических связей и интеграции производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов, создания новых финансовых инструментов и рычагов, реформирования ранее действовавшего механизма инвестирования: кардинальные преобразования в методологии и методике учета и анализа инвестиций; разработки новых положений, которые бы в полной мере соответствовали бы современным условиям осуществления предприятиями инвестиционной деятельности.

В этой связи совершенствование понятийного аппарата, формулирование четких и обоснованных определений, устранение разночтения в терминологии создают в конечном итоге необходимую основу для проведения последующих специальных углубленных исследований, обеспечивающих дальнейшее развитие теории и практики учета и анализа инвестиционной деятельности.