



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ  
ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ**

**ФИНАНСЫ, УЧЕТ, АУДИТ**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ ДонГУУ**

**Специальный выпуск**

**Посвящается 15- летию кафедр**

**«Финансы» и «Учет и аудит»**

**Донецк**

**2015**

**УДК 336**  
**ББК У 261**  
**Ф 59**

**Финансы, учет, аудит: сб. науч. трудов ДонГУУ.**  
**Специальный выпуск. – Донецк : 2015, 2015. – с. 342**

**Главный редактор:**

Волощенко Л.М. – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов ДонГУУ.

**Заместитель главного редактора:**

Верига А.В. – доктор экономических наук, доцент.

**Редакционная коллегия:**

Беленов О.Н. – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой маркетинга, Воронежский государственный университет, РФ;

Букреев А.М. – доктор экономических наук, профессор, Воронежский государственный университет, РФ;

Гончаров В.Н. – доктор экономических наук, профессор, Луганский национальный аграрный университет;

Корнев М.Н. – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансовых услуг и банковского дела ДонГУУ;

Нижегородцев Р.М. – доктор экономических наук, заведующий лабораторией экономической динамики и управления инновациями ИПУ РАН, РФ;

Петрушевская В.В. – кандидат наук по государственному управлению, доцент кафедры финансов;

Петрушевский Ю.Л. – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учета и аудита ДонГУУ;

Поклонский Ф.Е. – доктор экономических наук, профессор;

Пономарёв И.Ф. – доктор экономических наук, профессор;

Родионова В.Н. – доктор экономических наук, профессор, Воронежский государственный университет, РФ;

Саенко В.Б. – кандидат наук по государственному управлению, декан учётно-финансового факультета ДонГУУ;

Саенко В.Г. – доктор экономических наук, профессор.

**Технические секретари:**

Арчикова Я.О. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов;

Шилина А.Н. – старший преподаватель.

В сборнике научных трудов представлены результаты научных исследований кафедр финансов, учёта и аудита. Рассмотрено теоретические и практические аспекты учётно-финансовых, аналитических и контрольных функций управления экономическими процессами предприятий и организаций на уровне Донецкого региона. Сборник рассчитан на научных и практических сотрудников, преподавателей высшей школы, аспирантов, магистров и студентов.

Донецкий государственный  
университет управления, 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

### СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>Волощенко Л.М., Арчикова Я.О.</i> ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	6
<i>Бондаренко О.В.</i> СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СУБЪЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	14
<i>Кондрашова Т.Н, Вербицкая М.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕГИОНЕ.....	25
<i>Кошик Ю.В.</i> ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ: АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ.....	37
<i>Мехедова Т.Н.</i> РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	48
<i>Сердюк В.Н.</i> НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	58
<i>Фомина Е.А., Васильева В.В.</i> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	69

### СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

<i>Агафоненко О.Ю.</i> ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	79
<i>Бойко С.В.</i> СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	92
<i>Истомина О.И.</i> РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА.....	102

<i>Коршуневская А.В.</i> МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО ГОРОДА.....	112
<i>Шарый К.В.</i> СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.....	127

### СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

<i>Евтеева С.Г.</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ.....	137
<i>Кириллова А.И.</i> ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ.....	144
<i>Петрушевская В.В.</i> АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЛИТИК ДНР, УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ.....	149
<i>Петрушевский Ю.Л., Макаренко Ю.С.</i> АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	162
<i>Пискунова Н.В., Половинкина И.С.</i> ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ПУТЕМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КРАТКОВРЕМЕННЫХ ПЯТИЛЕТНИХ ПЛАНОВ.....	174

### СЕКЦИЯ 4. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Верига А.В., Екимова Л.Е.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	185
<i>Евсеев В.А.</i> ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	200
<i>Селиванова Ю.В., Беляева Е. Е.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА, ИХ ГЕНЕЗИС, СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ.....	212

**Стрельников А.И.** ЗАКОН ДНР «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ»: АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....222

**Попова Н.И., Манукян Е.Р.** СИСТЕМЫ НОРМАТИВНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ: СУЩНОСТЬ, ГЕНЕЗИС, ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ.....234

## **СЕКЦИЯ 5. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ**

**Кириенко О.Э.** АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ.....255

**Киризева А.С., Мельникова А.С.** АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....262

**Ковалева Ю.Н.** СОВРЕМЕННОЕ СТРАХОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....276

**Одинцова Н.А., Волобуева Д.С.** ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....290

**Пшеничная В.П.** МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ.....300

**Тарасова Е.В.** ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОЙ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....307

**Филиппова Ю.А.** ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОРА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....321

**Шира Н.А.** ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПАО «ПРОМИНВЕСТБАНК» НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ МАРКОВИТЦА.....330

**СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ  
ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ  
СУБЪЕКТОВ**

**УДК 65.016:336**

**ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВО –  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

**ВОЛОЩЕНКО Л.М.,  
д.э.н., профессор кафедры  
финансов,  
АРЧИКОВА Я.О.,  
к.э.н., доцент кафедры финансов  
Донецкого государственного  
университета управления**

В статье рассмотрена плановая деятельность предприятия как один из важнейших факторов стабильного функционирования предприятия, а также принципы и методы планирования экономической деятельности предприятия.

*Ключевые слова:* планирование деятельности предприятия; экономическая деятельность; принципы планирования; методы планирования деятельности.

У статті розглянута планова діяльність підприємства як один з найважливіших факторів стабільного функціонування підприємства, а також принципи та методи планування економічної діяльності підприємства.

*Ключові слова:* планування діяльності підприємства; економічна діяльність; принципи планування; методи планування діяльності.

In this paper the planned activities of the company as one of the most important factors of stable operation of the business, principles and methods of planning of economic activity of the enterprise.

*Keywords:* planning activities of the enterprise; economic activity; principles of planning; methods of planning.

**Постановка проблемы.** Плановой деятельностью предприятия является процесс проектирования устойчивого финансового состояния предприятия в будущем, а также поиск наиболее эффективных путей достижения данного состояния. От того, насколько точно и блаженно работает система планирования, зависит экономическая деятельность предприятия.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что эффективность планирования деятельности экономических субъектов занимает центральное место в механизме хозяйственного управления и является способом достижения цели, основанном на сбалансированном и последовательном выполнении всех производственных операций и поставленных задач. Организации, которые уделяют должное внимание вопросам финансовой стратегии, становятся более конкурентоспособными и устойчивыми. Вопрос эффективного планирования деятельности предприятия актуален для больших и малых предприятий, для государственных и коммерческих учреждений, а также для общественных организаций.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемой изучения теории и практики планирования деятельности на предприятии, а также проблемой эффективного использования бизнес-планов в условиях развития рыночной экономики занимались многие ведущие отечественные, а также зарубежные ученые, в частности: Л.Одинцова, А.Двоеглазов, Ю.Боловинцев, Е.Меркулова, Н.Казаковцева, Д.Боровлева, Х.Гельдель, Ю.Вебер, У.Шеффер и другие.

**Целью статьи** является исследование теоретических и методологических основ планирования деятельности предприятия для повышения его финансового и экономического состояния.

**Изложение основного материала.** В настоящее время необходимым условием обеспечения высоких темпов развития экономики становится управление, а главным элементом управления является процесс выработки и принятия решений. Принятие решений должно быть основано на детальном анализе ситуаций, выявлении противоречий в развитии экономики и

формулировке на этой основе проблем их развития. В процессе решения вопроса о выборе направлений развития своей деятельности субъект планирования сталкивается с неопределенным количеством решений. Уменьшить неопределенность и сформулировать множество решений в данной ситуации позволяет разработка плана. Эффективное планирование деятельности и принятия решений обеспечивает оптимальность принятой стратегии развития, а также значительно ускоряет темпы развития предприятия [1, с.15-27].

Достижение основной цели деятельности предприятия - удовлетворение потребностей общества в определенных видах продукции и услуг и получение необходимой для его развития прибыли возможно только на основе планирования, которое направлено на то, чтобы обеспечить комплексность, сбалансированность и взаимосвязь всех его элементов. С помощью планов становится возможным определение путей повышения технического уровня и качества выпускаемой продукции и выполняемых услуг, а также организационного уровня производства [2, с.23-26].

Процесс планирования включает в себя разработку и корректировку совокупных планов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, включая предсказания, обоснования, конкретизацию и описание деятельности субъекта хозяйственной деятельности на ближайшую перспективу и отдаленный период.

Процесс планирования состоит из нескольких этапов, которые находятся в тесной взаимосвязи:

- определение целей планирования;
- анализ проблем;
- поиск альтернатив;
- определение способов достижения целей и потребностей в ресурсах;
- оценка;
- оформление плана.



Все этапы и процессы планирования, происходящие на предприятии, являются взаимосвязанными между собой и зависят друг от друга. В совокупности они составляют определенную систему планирования.

Организация планово-экономической работы предприятия зависит от его типа, а также размера. На практике в основном используются три системы организации работ по составлению планов (рис.1.).



Рис.1. Системы организации работ по составлению планов на предприятии

Линейная система планирования предусматривает планирование «снизу вверх», иерархическая система планирования - планирование «сверху вниз», система встречного планирования - это круговое планирование [3, с.45-55].

На практике финансовое планирование проявляется в форме деятельности по обоснованию предстоящих действий и определению наиболее эффективных способов достижения поставленных целей. Сам процесс финансового планирования включает в себя поиск, анализ, синтез, сравнение и выбор информации. В процессе планирования предприятию жизненно необходимо просчитывать перспективу до мелочей по каждому этапу, начиная с разработки проекта, учитывая при этом, позиции предприятия на рынке, его кредитную ситуацию и другие составляющие.

Можно выделить следующие задачи системы планирования деятельности на предприятии: планово-расчетные; информационно-справочные; функциональные [4, с.38-43].

Планово-расчетные задачи включают расчеты потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, а также расчеты производственных мощностей предприятия и его структурных подразделений.

К информационно-справочным задачам можно отнести формирование справочной и нормативной информации, плановой документации, их накопление и хранение.

Функциональные задачи планирования состоят из подготовки и разработки плановых документов, решения кадровых вопросов, обработки данных и оптимизации плановых решений.

Планирование обладает такой характеристикой как многостадийность. Она заключается в разработке планов на различные временные периоды, в соответствии с которыми для достижения основной цели деятельности предприятия выделяют определенные стадии прогнозирования (5-10 лет), перспективного (2-5 лет), текущего (1 год) и оперативного (до 1 года) планирования.

Прогнозированием называется долгосрочное стратегическое планирование. На данном этапе устанавливаются стратегические цели и задачи по функциональным направлениям деятельности предприятия, определяются альтернативные варианты его экономического и социального развития на 5-10 лет, которые приведены в соответствие с миссией организации [5, с.25-34].

На стадии среднесрочного стратегического планирования происходит разработка направлений технического, организационного, экономического и социального развития предприятия. Также устанавливаются основные технико-экономические показатели деятельности в течении от двух до пяти лет.

На этапе текущего планирования происходит расчет плановых показателей, разрабатываются планы производственно-хозяйственной, социальной и финансовой деятельности предприятия на будущий год, строится система норм и нормативов.

При оперативном планировании разрабатываются производственные программы предприятия и его подразделений на более короткие промежутки времени (квартал, месяц, сутки, смену).

Методы планирования применяются на основе решений об утверждении планов, которые принимаются на основе всевозможных плановых альтернатив. То есть, методы планирования - это методы подготовки, по меньшей мере, одного варианта плана для утверждения его лицом или органом, который принимает решения [2, с.67-78].

Известно несколько методов планирования, сущность которых отображена в табл.1.

Таблица 1

### Методы планирования деятельности предприятия

Метод	Сущность метода
Балансовый	Осуществляет установление связей между потребностями в ресурсах и источникам их покрытия, а также между разделами плана. Является наиболее простым, доступным и наглядным методом, широко используется в текущих и оперативных планах, а также применяется на всех стадиях разработки планов и программ.
Расчетно-аналитический	Используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, которые обеспечивают требуемый количественный уровень показателей. В рамках этого метода происходит определение базисного уровня основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.
Экономико-математический	Метод рассчитан на разработку экономических моделей, которые отражают зависимость количественных параметров от влияния основных факторов.
Графо-аналитический	Делает возможным отображение результатов экономического анализа с помощью графических средств. Изображается количественная зависимость между сопряженными показателями.
Программно-целевой	Происходит составление плана в виде программы, то есть комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. На основе ранжирования целей составляется график типа «дерево целей» - исходная база для формирования системы показателей программы и организационной структуры управления ею.

Заметную роль в планировании играют технико-экономические нормы и нормативы. Нормой называется мера затрат ресурса в абсолютном выражении на производство единицы продукции (услуги) при заданных нормальных средних условиях. Нормативом является относительный показатель степени использования ресурсов при современной технике, прогрессивной организации труда и высокой квалификации кадров.

Основными группами норм и нормативов, применяемыми на практике в планировании, являются следующие:

- удельные нормы материальных затрат;
- нормативы использования машин и оборудования;
- организационные нормы и нормативы;
- нормы качества продукции (услуги);
- нормы труда;
- нормы окупаемости затрат и прибыльности работы предприятия.

Необходимо, чтобы данные нормы и нормативы были экономически и технически обоснованы. Техническая обоснованность норм заключается в учете влияния разнообразных факторов на продолжительность выполнения работ при среднем уровне умения работника и интенсивности труда. Экономическая обоснованность заключается в обеспечении равной и оптимальной напряженности норм [5, с.65-74].

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, плановая деятельность фирмы является одной из ключевых функций ее управления, она сопряжена с такими функциями, как организация, координация, контроль, регулирование, стимулирование и анализ. Грамотное планирование деятельности предприятия позволяет ему достичь эффективного финансового состояния и скоординировать свою деятельность на достижение максимальной прибыли, а также избежать кризисных явлений.

Надежность планирования в большей степени зависит от достоверности и полноты данных отчетных, а также от объективности и целесообразности применения показателей в дальнейшем.

Необходимо обеспечить повышение роли планирования в условиях рыночной экономики, а также предоставить большую самостоятельность субъектам хозяйствования, т.к. чем больше самостоятельности предоставляется предприятиям, тем более актуальными становятся проблемы согласования целей в связке общество – товаропроизводители. Выбора варианта развития, который обеспечивал бы быстрое достижение поставленных целей выходит на первое место. Следовательно, можно отметить целесообразность роста роли планирования, поскольку на его базе может быть обоснована экономическая политика, определены макропропорции, приоритеты, количественные параметры внешней по отношению к товаропроизводителю среды, от которых зависит деятельность предприятия в направлении, которое соответствует интересам общества.

#### *Список литературы*

1. Когаловский В.М. Системы планирования производства: отечественные компромиссы развития. / В.Н. Когаловский - М.: Экономика, 2010 – 325 с.
2. Когаловский В.М. Проблема устойчивости оперативно-производственного планирования. Экономика и математические методы / В.М. Когаловский, А.В. Мищенко - М.: Экономика, 2011 - 297 с.
3. Мациев А.Г. Плановое регулирование экономики. / А.Г. Мациев - М.: Финансы, 2011. – 224 с.
4. Петрова Ю.А. Экономика предприятия / Ю.А. Петрова - М.: Ниос, 2012. – 416 с.
5. Уайт А. В. Управление производством и материальными запасами / А.У. Уайт - М.: Прогресс, 2010 - 245 с.

УДК 658.14:334.012.64

## СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СУБЪЕКТА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**БОНДАРЕНКО О. В.**

**к.э.н., ст. преподаватель кафедры  
учета и аудита  
Донецкого государственного  
университета управления**

В статье проведен анализ финансового механизма на микроуровне: рассмотрены различные подходы к его определению, сущности и структуре. Дана авторская трактовка категории финансового механизма субъекта малого предпринимательства и предложена его структура.

*Ключевые слова:* Финансовый механизм; субъект малого предпринимательства; финансовые методы; финансовые рычаги; нормативно-правовое обеспечение; информационное обеспечение; организационное обеспечение.

У статті проведено аналіз фінансового механізму на мікрорівні: розглянуті різні підходи до його визначення, сутності і структури. Дана авторська трактовка категорії фінансового механізму суб'єкта малого підприємництва та запропоновано його структуру.

*Ключові слова:* Фінансовий механізм; суб'єкт малого підприємництва; фінансові методи; фінансові важелі; нормативно-правове забезпечення; інформаційне забезпечення; організаційне забезпечення.

The article analyzes the financial mechanism at the micro level: various approaches to its definition, the nature and structure. Dana author's interpretation of the category of financial mechanism of small business and offered its structure.

*Key words:* The financial mechanism; of small businesses; financial practices; financial leverage; regulatory support; information support; organizational support.

**Постановка проблемы.** Современные условия ведения бизнеса предъявляют высокие требования к методам управления, грамотной

организации финансов, рациональному использованию ресурсов. Указанное является необходимым условием повышения эффективности деятельности субъекта малого предпринимательства (далее – СМП) и, соответственно, улучшения показателей экономического роста и развития, как самого предприятия, так и государства в целом. В этом контексте актуальным вопросом является создание адаптированного к постоянно меняющимся рыночным условиям финансового механизма, как наиболее динамичной составляющей финансовой политики СМП.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию проблем планирования на предприятиях малого бизнеса уделяется достаточное внимание, в частности, таких ученых-экономистов, как: Буркинский И. Б. [1], Каира И. О. [2], Костырко Л. А. [3], Ожерельева И. Л. [4] Демчук Н. И. [5]. Однако понятийный, структурный аппарат, а также вопросы экономической сущности финансового планирования субъектов малого предпринимательства в современных социально-экономических условиях требуют дальнейшего изучения.

*Целью* написания статьи является обобщение теоретических исследований категории финансового механизма СМП, выявление его сущности и структуры, с учетом специфики предприятий малого бизнеса, как неотъемлемой части рыночной экономики.

*Изложение основного материала.* СМП функционируют в различных организационно-правовых формах, среди которых кооперативные, частные предприятия, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и пр. [6 с. 49]. Из приведенного перечня акционерное общество является крупнейшей формой ведения бизнеса, поэтому именно для него особое значение имеет стратегическое финансовое планирование. В условиях экономической нестабильности разработке финансовой стратегии должен предшествовать глубокий финансовый анализ деятельности акционерного общества на основе современных экономико-математических методов [7, с. 253]. Финансовое планирование в СМП - акционерном обществе

является более сложным по уровню формирования и использования ресурсов, а также кругу решаемых задач, среди которых, например, разработка и реализация дивидендной политики [8, с. 78].

Механизм (греч. *μηχανή* *mechané* - машина) – система тел, которая предназначена для преобразования движения одного или нескольких тел в нужное движение других тел. Финансовое планирование является ключевой функцией управления малым предпринимательством и определяется как процесс создания комплексной системы мер по обеспечению предпринимательской структуры необходимыми ресурсами, и повышению эффективности финансовой деятельности путем оптимизации бизнес-процессов в оперативно-адаптивном режиме в соответствии со стратегическими целями и задачами.

Современные условия ведения бизнеса предъявляют высокие требования к методам управления, правильной организации финансов, рациональному использованию ресурсов, являющиеся необходимым условием повышения эффективности деятельности СМП, что приведет к улучшению показателей экономического роста и развития, как самого предприятия, так и государства в целом. В этом контексте актуальным вопросом является создание адаптированного к постоянно меняющимся рыночным условиям финансового механизма как наиболее динамичной составляющей финансовой политики субъектов хозяйствования.

Предприятию, как достаточно сложной системе, необходимо точно осознавать направления своей деятельности в заданный временной промежуток, способы его реализации и методы внедрения, то есть разработать взвешенную и продуманную финансовую политику. Финансовую политику СМП реализуют с помощью финансового механизма, структурные элементы которого определяются уровнем развития, как макроэкономических процессов, так и экономики государства в целом, с его историческими и национальными особенностями, отношениями собственности, нормативным, правовым и информационным обеспечением. Изучение только одного из элементов (звена



цепи) не дает полного представления о хозяйственный механизм предприятия в целом. При потере даже, на первый взгляд, незначительной звена станет не понятно, почему этот механизм или очень плохо работает, либо не работает вообще. Точно также и финансовый механизм не будет функционировать при отсутствии определенных компонентов, необходимых для развития хозяйственной системы предприятия. Объединение элементов финансового механизма составляет его «конструкцию», которая приводиться в действие установлением количественных параметров каждого из звеньев, то есть определением ставок и норм изъятия средств, объема финансовых ресурсов, уровня затрат и др.

Финансовый механизм СМП реализуют в форме методов, инструментов, рычагов, обеспечивающих формирование необходимых денежных потоков. Практическая реализация целей финансовой политики осуществляется следующим образом: входные потоки формируют доходную часть финансовых ресурсов, а выходные - обеспечивают целевые расходы.

Финансовый механизм отражает направление, характер и суть функционирования финансов на предприятии. В широком смысле он представляет собой комплекс финансовых методов и рычагов влияния на социально-экономическое развитие общества.

Финансовый механизм в узком смысле - это совокупность конкретных финансовых методов и рычагов влияния на формирование и использование финансовых ресурсов с целью обеспечения функционирования и развития субъектов хозяйствования, или система действий финансовых рычагов, которая выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.

В состав финансового механизма входят следующие основные элементы: финансовые методы; финансовые рычаги; нормативно-правовое обеспечение; информационное обеспечение; организационное обеспечение. С помощью определенных финансовых методов и форм осуществляются распределительные и перераспределительные отношения, формируются

доходы субъектов хозяйствования и соответствующие финансовые ресурсы (фонды денежных средств), основанные на нормативно-правовых положениях и финансовой информации, которые обеспечивают практическое использование финансов для достижения поставленных задач и целей предприятия.

Термин «финансовый механизм» является широко используемым, однако, несмотря на это, трактовка экономической сущности учеными отличается (табл. 1).

Таблица 1

Подходы к трактовке сущности и составляющих  
финансового механизма на микроуровне

Авторы	Обоснование термина	Структура финансового механизма
Кирейцев Г. Г. [9]	Совокупность методов реализации экономических интересов путем финансового воздействия на социально-экономическое развитие предприятия	- финансовое обеспечение; - финансовое регулирование; - система финансовых индикаторов и финансовых инструментов, которые дают возможность оценить это воздействие
Воеводин А. А., Жилкина А.Н.	Схема управления финансами, которая состоит из двух подсистем. Отождествление с финансовым менеджментом	- механизм управления финансовыми отношениями; - механизм управления денежными фондами
Заяц Н. Е., Фесенко М. К., Опарин В. М.	Совокупность форм и методов, инструментов и рычагов влияния на экономическое и социальное развитие общества; важная подсистема хозяйственного механизма	- организационные структуры (включая управление) - финансовое обеспечение; - финансовое регулирование; - применение различных стимулов
Волков О. И. [10]	Пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение	- финансовые методы; - финансовые рычаги; - правовое обеспечение; - нормативное обеспечение; - информационное обеспечение
Балабанов А. И., Балабанов И. Т. [11]	Система действий финансовых рычагов, которая выражается в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов	- финансовые методы; - финансовые рычаги; - правовое обеспечение; - нормативное обеспечение; - информационное обеспечение

Продолжение табл. 1

Поддерегин А. М.	Содержание финансового менеджмента видит в эффективном использовании финансового механизма для достижения стратегических и тактических целей предприятия	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовые методы;</li> <li>- финансовые рычаги;</li> <li>- правовое обеспечение;</li> <li>- нормативное обеспечение;</li> <li>- информационное обеспечение</li> </ul>
Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Буряковский В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В. [12]	Система управления финансовыми отношениями предприятия через финансовые рычаги с помощью финансовых методов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовые методы;</li> <li>- финансовые рычаги;</li> <li>- финансовые отношения;</li> <li>- правовое обеспечение;</li> <li>- нормативное обеспечение;</li> <li>- информационное обеспечение</li> </ul>
Райзберг Б. А., Лозовский Л.М, Стародубцева Б. А. [13]	Составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, рычагов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений. Не отождествляет финансовый механизм с финансовым менеджментом	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовые стимулы;</li> <li>- финансовые рычаги;</li> <li>- финансовые инструменты;</li> <li>- формы и способы регулирования экономических процессов и отношений</li> </ul>

Рассмотрев взгляды разных ученых-экономистов на понятийный и структурной аппарат финансового механизма на микроуровне, считаем, что сущность этой категории наиболее содержательно, для нужд ведения хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства, определена группой авторов под руководством А. Д. Шеремета.

Считаем целесообразным, выделить следующие составляющие (элементы) финансового механизма субъектов предпринимательства: финансовое планирование и прогнозирование, управление финансами, финансовый контроль, финансовое обеспечение, финансовое регулирование, финансовые стимулы и санкции, финансовые нормативы и финансовое законодательство.

Учитывая, что финансовый механизм дает представление, с помощью чего можно осуществить финансовое воздействие, и должен показывать, как это сделать, то в его составе целесообразно акцентировать внимание на

финансовых инструментах для реализации принятых решений и финансовых индикаторах для достоверного отображения состояния субъекта финансовых отношений. Структурные компоненты финансового механизма предприятий малого бизнеса представлены на рис. 1.

Финансовые методы являются одним из элементов финансового механизма СМП и способом воздействия финансовых отношений на хозяйственный процесс предприятия.

Финансовые методы направлены на управление:

движением финансовых ресурсов;

рыночными отношениями, связанными с измерением затрат и результатов, с материальным стимулированием и ответственностью за эффективное использование наличных и безналичных средств.

Получение максимальной прибыли при минимальных затратах требует измерения и сопоставления размеров вложенных в хозяйственную деятельность ресурсов с финансовыми результатами этой деятельности. При этом, по заранее принятой категории отбора, необходимо рассчитать и сравнить различные варианты вложения ресурсов.

Образование и распределение финансовых ресурсов осуществляется с помощью финансовых рычагов, которые определяют характер действий финансовых инструментов и корректируют эти действия. Рычаги воздействия подразделяются: по направлению действия – на стимулы и санкции; по видам – на нормы и нормативы; по условиям и принципам формирования доходов, накоплений и фондов; финансирования и кредитования.

Финансовые инструменты – это способ финансирования, который реализуется как некий договор, в котором указаны юридические требования, защищенные законом, со стороны одного участника и обязательства со стороны второго или как определенные законом взаимоотношения государства и других субъектов экономики.

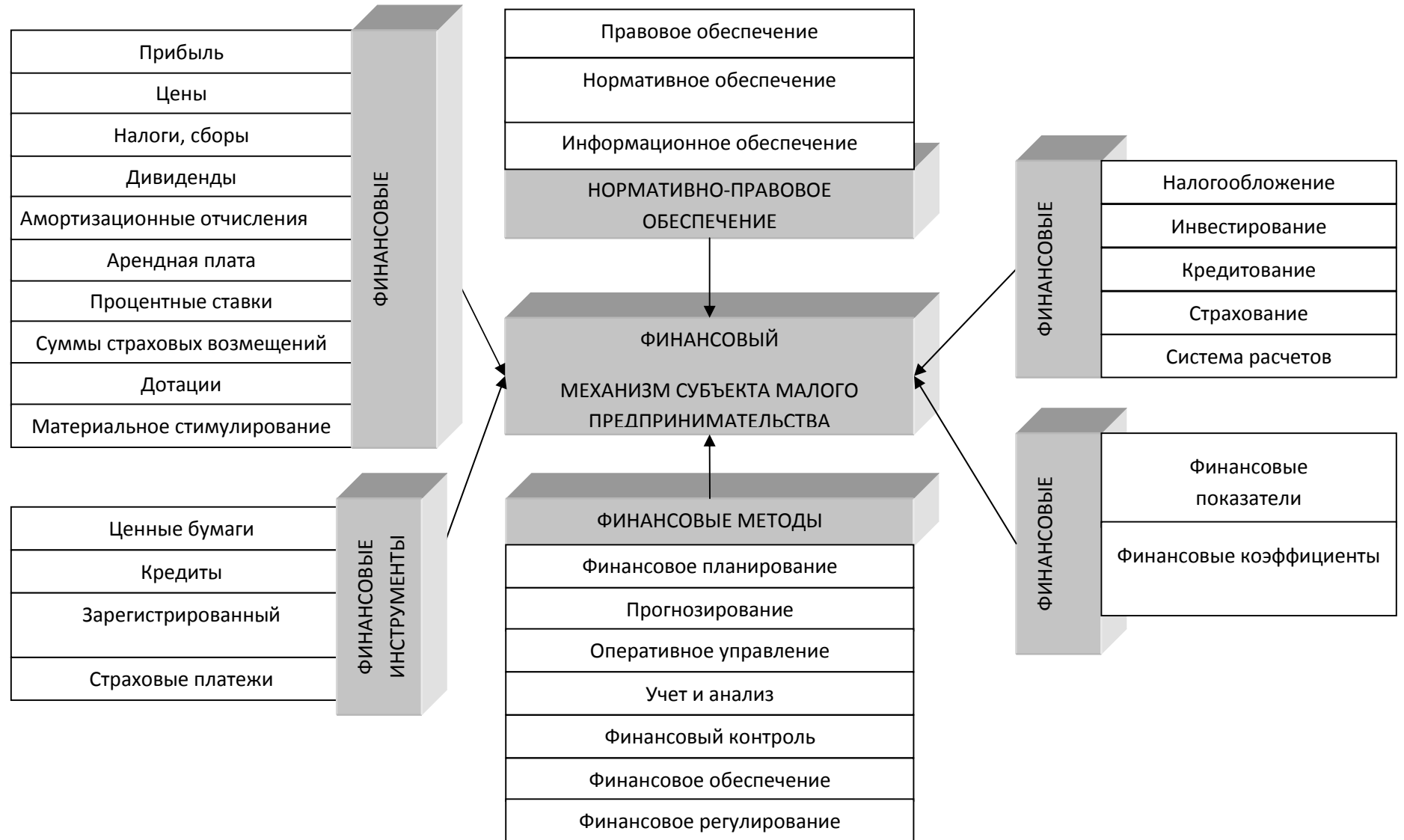


Рис. 1. Схема финансового механизма субъекта малого предпринимательства

Финансовые отношения представляют собой совокупность связей между субъектами по выплатам и поступлений ресурсов, выражающиеся в денежной форме.

Финансовые индикаторы, в рамках финансового механизма, представлены в виде финансовых показателей и финансовых коэффициентов.

Финансовые показатели дают количественную характеристику финансовых отношений и показывают объемы финансовых операций, с возможностью оценки масштабов финансовой деятельности.

Финансовые коэффициенты являются относительными финансовыми показателями, оценивают эффективность финансовой деятельности предприятия при выполнении требований полноты, достоверности и своевременности.

Правовое обеспечение – действующее законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, является необходимым условием нормального функционирования финансового механизма субъектов хозяйствования. Правовое обеспечение представлено Конституцией, законами и подзаконными нормативно-правовыми актами (указы Президента, постановления Кабинета Министров, приказы и распоряжения министерств и ведомств и др.).

Нормативное обеспечение содержит нормативы, нормы, инструкции, методические указания, тарифные ставки и др.

Процесс целенаправленного непрерывного подбора соответствующих информационных показателей, необходимых для осуществления эффективных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия, является информационным обеспечением. Информационное обеспечение представлено различного рода информацией: финансовой, экономической, коммерческой и т.п. В состав финансовой можно отнести информацию о платежеспособности и

финансовой устойчивости партнеров и конкурентов, дивиденды, проценты, цены и др.

Итак, исследование сущности и структуры категории «финансовый механизм», изложенного различными учеными-экономистами, позволяет сформулировать понятие «финансовый механизм субъектов малого предпринимательства» следующим образом: неотъемлемая составная хозяйственного механизма, выражающая совокупность финансовых методов, рычагов и отношений, носящих правовой характер, регулирующих экономические процессы, ориентированные на выбор оптимального пути развития предприятия.

*Выводы исследования и перспективы дальнейших разработок в данном направлении.* Исследование позволило дать авторскую формулировку механизма финансового планирования СМП, а также предложить его рациональную структуру. Финансовый механизм трактуем как совокупность форм (предвидения и финансового прогнозирования), методов (субъективных, каузальных), рычагов (бюджетирование, бизнес-планирование) и инструментов (системы: коэффициентов, сбалансированных показателей, финансовых параметров прошлого, оценок перспектив), которые используются в процессе разработки и фактической реализации финансовых планов разного временного горизонта, обеспечивают единство стратегических и тактических задач, а также связь с общей политикой развития предприятия.

Перспективой дальнейших исследований является разработка современных подходов к информационному обеспечению финансового планирования субъектов малого предпринимательства.

#### *Список литературы*

1. Буркинський І. Б. Механізми формування адаптивної фінансової стратегії підприємств малого бізнесу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / І. Б. Буркинський ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.

2. Каїра І. О. Прогнозування та стратегічне планування довгострокового економічного розвитку малого бізнесу [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / І. О. Каїра ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2014. – 20 с.

3. Костирко Лідія Андріївна. Формування механізму фінансової стратегії сталого розвитку підприємства [Текст] : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.04.01 / Л. А. Костирко ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2004. – 31 с.

4. Ожерельєва І. Л. Фінансове планування в малому підприємстві : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.02.03 / І. Л. Ожерельєва; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 19 с.

5. Демчук Н. І. Механізм планування стратегічного розвитку на рівні суб'єктів господарювання / Н. І. Демчук // Агросвіт (науково-практичний журнал). – 2009. – № 13. – С. 42–48.

6. Філяк М. Бізнес-планування у малому кооперативному підприємстві [Текст] : зб. док. / М. Філяк, Ю. Завадовська ; Західноукр. ресурс. центр. – Л. : Часопис, 2013. – 64 с.

7. Климова Н. І. Фінансове планування як важливий інструмент управління корпоративними фінансами [Текст] / Н. І. Климова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2003. – Т. 7. – С. 251–254.

8. Науменкова С. В. Фінансове планування як складова системи ефективного управління фінансами акціонерного товариства [Текст] / С. В. Науменкова, О. І. Глазун // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 16. – С. 71–85.

9. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.



10. Волков О. И. Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 601 с.

11. Балабанов А. И. Финансы : Краткий курс : Учебное пособие / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2006. – 192 с. – ISBN 5-272-00042-0 : 31.20.

12. Буряковский В. В. Финансы предприятий: Уч. пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; Под ред. В. В. Буряковского. – Днепропетровск : Пороги, 1998. – 246 с.

13. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

**УДК 336.764.1**

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РЕГИОНЕ**

**КОНДРАШОВА Т.Н., к.э.н.,  
доцент кафедры учета и аудита  
ВЕРБИЦКАЯ М.А.  
Донецкий государственный  
университет управления**

В статье рассматриваются основные проблемы оценки нематериальных активов в регионе. Определены особенности оценки нематериальных активов в зависимости от путей их поступления на предприятие. Сделаны выводы о том, что предприятиям при оценке нематериальных активов следует руководствоваться не только отечественным законодательством, но и использовать зарубежные стандарты.

*Ключевые слова:* нематериальные активы, оценка, учет, предприятие.

У статті розглядаються основні проблеми оцінки нематеріальних активів в регіоні. Визначено особливості оцінки нематеріальних активів у залежності від шляхів їх надходження на підприємство. Зроблено висновки про те, що підприємствам при оцінці нематеріальних активів слід керуватися не тільки вітчизняним законодавством, а й використовувати закордонні стандарти.

*Ключові слова:* нематеріальні активи, оцінка, облік, підприємство.

The article discusses the main problems of evaluating intangible assets in the region. The features of evaluation of intangible assets, depending on the ways of their revenue to the company. The conclusions that the enterprises in the evaluation of intangible assets should be guided not only to domestic law, but use foreign standards.

*Key words:* intangible assets, valuation, accounting, business.

**Постановка проблеми.** Оценка является одной из ключевых проблем в учете нематериальных активов. Это связано с дополнительными трудностями, которые возникают при идентификации расходов, которые формируют первоначальную стоимость нематериальных активов. А также с отсутствием идентичных активов на рынке.

В настоящее время оценка нематериальных активов является обязательной для всех предприятий в соответствии с законодательством, т.к. информация о данном виде активов представляется в отчетности в денежном измерителе.

Актуальность темы исследования заключается в том, что нематериальные активы имеют значительный удельный вес в общей сумме активов предприятия. От их стоимости, качества оценки во многом зависят результаты деятельности предприятия: прибыль, рентабельность, себестоимость, выпуск готовой продукции. Во время оценки нематериальных активов возникают проблемы, которые необходимо решать для дальнейшей успешной деятельности предприятия.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемы оценки нематериальных активов занимались следующие ученые-экономисты: И. А. Бигдан, Б. М. Валувев, А. В. Дибенко, П. В. Кравченко, В. В. Сопко, А. А. Федосеев, В. В. Шишляев. Несмотря на большое количество исследований и разработанных нормативных актов, оценке нематериальных активов не уделяется должное внимание. Причинами является то, что законодательная база требует усовершенствований, а также рынок нематериальных активов на сегодня не сформирован.

Поэтому, **целью статьи** является изучение особенности оценки нематериальных активов, выявлении основных проблем, которые возникают в результате оценки, а также разработке направлений для решения выявленных проблем.

*Изложение основного материала исследования.* Нематериальные активы являются объектом финансового и управленческого учета, который появился на этапе становления и развития рыночных отношений в мировом масштабе. Ни одно предприятие не обходится без использования в производственной деятельности различных объектов нематериальных активов, наличие которых обеспечивает развитие субъекта хозяйственной деятельности.

Понятие нематериальных активов для экономики и бухгалтерского учета является достаточно новым, а потому мало изученным. Но оно используется не только в бухгалтерском учете, но и в повседневной жизни. Кроме того, повседневное использование компьютерных программ, развитие науки и техники обуславливают потребность отражения таких объектов в бухгалтерском учете.

Содержание понятия нематериальных активов отличается в стандартах разных стран. Следовательно, бухгалтерский учет должен подкрепляться соответствующей методологической литературой для бухгалтерского отражения в целях удовлетворения растущих потребностей

заинтересованных пользователей. Поэтому бухгалтерское отражение нематериальных активов в составе имущества предприятия возможно только при условии четкого определения их стоимости в результате оценки [1].

Согласно П(С)БУ 8 [2] нематериальные активы – это немонетарные активы, которые не имеют материальной формы, могут быть идентифицированы и содержатся предприятием с целью использования в течение периода более одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или предоставления в аренду другим лицам.

Приобретенный или полученный нематериальный актив отражается в балансе, если существует вероятность получения будущих экономических выгод, связанных с его использованием, и его стоимость может быть достоверно определена [2].

В период использования нематериального актива его приходится оценивать неоднократно.

Различают три основных момента оценки НМА в зависимости от даты проведения оценки (табл. 1).

В отечественном законодательстве существуют следующие виды оценочной стоимости нематериальных активов, такие как первоначальная, справедливая и переоцененная.

Самой легкой является оценка при приобретении нематериальных активов за денежные средства или их эквиваленты. Первоначальная стоимость приобретенного нематериального актива состоит из цены (стоимости) приобретения (за вычетом полученных торговых скидок), пошлины, косвенных налогов, не подлежащих возмещению, и других расходов, непосредственно связанных с его приобретением и доведением до состояния, в котором он пригоден для использования по назначению.

Таблица 1

## Оценка нематериальных активов в зависимости от даты

Дата, на которую осуществляется оценка	Дата зачисления на баланс	Первоначальная стоимость: приобретение нематериального актива (покупка за денежные средства);	Учет
		создание нематериального актива на предприятии;	
		приобретение нематериального актива в результате обмена на подобный актив – остаточная стоимость	
		обмен нематериального актива на неподобный нематериальный актив – справедливая стоимость	
		внесение НМА в уставный капитал, взятие на баланс при объединении предприятий, бесплатное получение – справедливая стоимость	
	Дата баланса	Остаточная стоимость, которая определяется как разница между первоначальной (переоцененной) стоимостью и накопленной амортизацией	
Дата выбытия	Первоначальная стоимость, вместе с расходами, которые увеличивают первоначально ожидаемые будущие экономические выгоды	Отчетность	

Финансовые расходы не включаются в первоначальную стоимость нематериальных активов, приобретенных (созданных) полностью или частично за счет заимствований (за исключением финансовых расходов, включаемых в себестоимость квалификационных активов в соответствии с П(С)БУ 31 «Финансовые расходы» [3]).

Если одновременно покупают несколько нематериальных активов, стоимость каждого из которых не выделена, то распределение стоимости следует осуществлять исходя из их справедливой оценки.

Если нематериальный актив получен в обмен на подобный объект, то его первоначальная стоимость равна остаточной стоимости переданного нематериального актива. Но в случае превышения остаточной стоимости над справедливой, нематериальный актив оценивается по справедливой стоимости, а разница относится на финансовый результат отчетного периода.

Если нематериальный актив обменивается на неподобный объект, то его стоимость равна справедливой стоимости переданного нематериального актива, увеличенной (уменьшенной) на сумму денежных средств или их эквивалентов, которая была передана (получена) при обмене [4].

При безвозмездном получении нематериальный актив оценивается по справедливой стоимости на дату получения с учетом расходов, как и при приобретении, собственными силами.

При объединении или разделении предприятий нематериальные активы также оцениваются по справедливой стоимости, но во втором случае, сумма распределяемая пропорционально стоимости каждого объекта переходит в собственность того или иного предприятия.

При внесении нематериальных активов в уставный капитал предприятия их первоначальной стоимостью признается согласованная учредителями (участниками) предприятия их справедливая стоимость с учетом расходов, которые входят в первоначальную стоимость приобретенного нематериального актива [2].

Наиболее проблемной является оценка объекта нематериальных активов, созданных предприятием самостоятельно. Возникает проблема как предприятию отразить расходы на создание отдельных нематериальных активов – отнести на отдельные виды или на расходы соответствующего периода. А. Дребин считает, что в этом случае следует списывать такие расходы в периодах их возникновения, поскольку период

получения доходов точно неизвестен. В свою очередь, А. Милбарн утверждает, что необходимо осуществлять их полную капитализацию с последующей амортизацией [5].

Нематериальный актив, который признается в результате разработки, отражают в балансе при условии, если предприятие имеет: возможность и ресурсы для доведения нематериального актива до состояния, в котором его можно будет продать или использовать; возможность получить в будущем экономическую выгоду от использования или реализации нематериального актива; точную информацию о расходах, которые могут возникнуть при разработке нематериального актива.

Согласно П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» предприятие может осуществлять переоценку по справедливой стоимости на дату баланса тех нематериальных активов, относительно которых существует активный рынок. В случае переоценки отдельного объекта нематериального актива следует переоценивать все другие активы группы, к которой принадлежит этот нематериальный актив (кроме тех, по которым не существует активного рынка) [2].

На практике перечень таких активов достаточно ограничен. Для торговых марок, авторских прав и других уникальных нематериальных активов активного рынка не существует. Однако даже тогда проблемы не закончатся, поскольку при переоценке одного нематериального актива следует переоценить все остальные активы данной группы, кроме тех, на которые не существует активного рынка.

Одной из проблем оценки нематериальных активов является неопределенность будущих экономических выгод, которые ожидается получить от их использования и периоды их получения. Наиболее неопределенной является вероятность получения экономических выгод в долгосрочном периоде от авторских прав [6].

Важнейшей характеристикой объекта нематериальных активов является возможность его идентификации, то есть возможность отделения от других активов, что практически не всегда удается. Самая большая проблема, возникающая при идентификации нематериального актива – определение его отличий от гудвилла.

От гудвилла нематериальный актив можно отличить, только если предприятие может его реализовать, арендовать или обменять [7].

В соответствии с П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» не признаются активом, а подлежат отображению в составе расходов отчетного периода, в котором они были осуществлены: расходы на исследования; расходы на подготовку и переподготовку кадров; расходы на рекламу и продвижение продукции на рынке; расходы на создание, реорганизацию и перемещение предприятия или его части; расходы на повышение деловой репутации предприятия, стоимость изданий и расходы на создание торговых марок (торговых знаков) [2].

Однако признавать их в составе расходов не совсем обосновано. К примеру, расходы на исследования могут быть эффективными и тем самым принести предприятию экономическую выгоду, и опередить конкурентов.

Следовательно, некоторые названные расходы можно признавать активами, если они приобретены предприятием. Но требования П(С)БУ 8 не во всех случаях позволяют их признать. Например, деловая репутация, которая приобретается вместе с действующим предприятием и включает в себя торговые знаки, торговые марки и высокую квалификацию работников [8].

Тяжело оценивать то, что невозможно увидеть. Нематериальные активы нельзя наблюдать непосредственно, зато можно увидеть оборудование, процесс производства и его результат.



От существования и стоимости других активов зависит экономическая стоимость нематериальных активов. Эта экономическая стоимость может изменяться в зависимости от отрасли, в которой работает предприятие. Но, тем не менее, стоимость большинства компаний возникает за счет совокупности материальных, финансовых и нематериальных активов. Например, даже компаниям в области программирования нужны некоторые материальные активы. Предприятий, у которых небольшой удельный вес материальных активов, еще не так много. На стоимость нематериальных активов влияет качество именно этих материальных активов. Нематериальные активы, которые изолируют предприятие от прямой конкуренции, могут повысить стоимость ее материальных активов также как и других нематериальных активов этого предприятия, которые связаны с ее экономической деятельностью [9].

Нематериальные активы сами по себе не всегда имеют стоимость. Она зависит от продолжения деятельности предприятия. Эта зависимость между стоимостью нематериальных активов и деятельностью, которая продолжается, является достаточно тесной. Инвестиции в нематериальные активы могут принести как к высоким доходам, так и к нулевому результату. В первом случае, если инновации окажутся успешными, а во втором – если таковые провалятся.

Инвестиции в нематериальные активы чаще всего являются невозвратными и теряются. Инвестиции, которые уже входят в стоимость нематериальных активов, не могут быть списанными, а затем отраженными заново без несения при этом какой-либо потери. Инвестиции, из-за своей необратимости, подвержены разным формам риска. Например, к неопределенностям, связанным с будущими процентными ставками, будущими ценами и расходами по основной деятельности [10].

Вложения в нематериальные активы являются затратами, которые не подлежат возмещению, т.к. если эти вложения окажутся неудачными, потраченные средства невозможно будет изъять. Например, если вложения сделаны в рекламу нового бренда, а рекламируемый продукт будет плохо продаваться, то вернуть потраченные средства будет невозможно, поскольку эти расходы (вложения) не имеют альтернативного использования.

Многие нематериальные активы являются специфичными для конкретного предприятия, т.к. используются только внутри компании, которая создала их, и для ее целей. Проблемой в таком случае является отсутствие рынка сбыта для данных активов. Поэтому, если компания желает купить более совершенный тип организационных навыков, то следует тогда приобрести всю организацию, которая является собственником таких активов, целиком [11].

Особенности оценки нематериальных активов кроме того имеют два последствия. Первое, оценка нематериальных активов является комплексной и нестандартной работой. Второе, оценщикам приходится делать предположения о наиболее значимых параметрах, что влияет на чувствительность оценок нематериальных активов.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, нами было установлено, что оценка нематериальных активов является неотъемлемой составляющей в учете и должна проводиться любым предприятием или организацией для полного отражения в учете информации о нематериальных активах, которые находятся в собственности предприятия и могут быть использованы для достижения определенных целей. Поскольку только достоверная оценка может повлиять на деятельность предприятия и принести ему пользу. Признание и оценка нематериальных активов имеют большое значение в процессе организации бухгалтерского

учета. Оценка нематериальных активов производится в зависимости от источника их поступления и зависит от определения будущих экономических выгод, от его использования и возможности идентификации объекта.

Оценку необходимо регулировать на государственном уровне. В Украине применяется П(С)БУ 8 «Нематериальные активы» для осуществления оценки и использования ее результатов в дальнейшей деятельности компании. В П(С)БУ имеется ряд недостатков, поэтому предприятиям следует также пользоваться международными стандартами, в которых реализован значительный опыт оценки специфических объектов – нематериальных активов.

В хозяйственной деятельности чаще всего используется оценка по справедливой стоимости. Поскольку, именно благодаря данному виду оценки можно установить реальную стоимость активов. Благодаря распространению оценки справедливой стоимости появились международные стандарты, которые регулируют порядок осуществления такого вида оценки. К сожалению, отечественным законодательством не урегулирован порядок осуществления оценки нематериальных активов по справедливой стоимости. В П(С)БУ 8 лишь указаны случаи, в которых используется оценка по справедливой стоимости, но не приведены никакие инструкции по применению такой оценки.

#### *Список литературы*

1. Жиглей І. В. Поняття нематеріальних активів та їх оцінка: Бізнес та бухгалтерський облік в Україні: Всеукраїнська студентська конференція/ І. В. Жиглей. – Житомир: ЖІТІ. – 29-30.05.2012.

2. Нематериальные активы: международный стандарт бухгалтерского учета 38. Издан Советом Международных стандартов бухгалтерского учета 1 января 2012 г., (с изменениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_050).

3. Финансовые расходы: положение (стандарт) бухгалтерского учета 31. Зарегистрирован Министерством юстиции Украины 26 мая 2006 г., № 610/12484 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06>.

4. Голов С. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №. 4. – с. 3-18.

5. Пономарьова Н.А. Проблеми визнання та оцінки нематеріальних активів / Н.А.Пономарьова, А.Шелест // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2008. - № 5. – С. 328.

6. Костырко Р.А. Комплексная оценка стоимости предприятия: Монография / Р.А. Косрырко, Н.В. Тертычная, В.А. Шевчук: за заг. ред. докт. екон. наук, академика НАН Украины М.Г. Чумаченка. – [2-е изд., перераб. и доп.] – Х.: Фактор, 2008. – 278 с.

7. Грачова Р. Ідентифікація нематеріальних активів і гудвілу / Р. Грачова // Дебет-Кредит. – 2007. – № 40. – С. 31.

8. Ідентифікація і визнання нематеріальних активів.: Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. / Відп. ред. З.В. Гуцайлюк, Т. Кирилюк, В. Новодворська. – Тернопіль, 2007. – С. 122-123.

9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ. , 2007. – 578 с.

10. Давидова К. Нематеріальні активи в обліку // Баланс. – 2008. – № 91. – С. 25.

11. Сизоненко О.В. Шлях надходження і метод оцінки нематеріальних активів / О. В. Сизоненко // Менеджмент. – 2008. – №10. – с. 174.

УДК: 336.221

## ТЕОРИИ ПРИБЫЛИ: АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ

**КОШИК Ю.В. к.э.н., доцент  
кафедры учета, анализа и аудита  
Донецкого национального университета**

Показатель прибыли предприятия является одной из наиболее сложных категорий рыночной экономики. В связи с этим исследование теорий возникновения прибыли является вопросом фундаментальной важности, так как объясняет природу возникновения прибыли и ее составных элементов.

*Ключевые слова:* прибыль; экономика; капитал; экономические школы; определение прибыли; источники прибыли.

Показник прибутку підприємства є однією з найбільш складних категорій ринкової економіки. У зв'язку з цим дослідження теорій виникнення прибутку є питанням фундаментальної важливості, оскільки пояснює природу виникнення прибутку та його складових елементів.

*Ключові слова:* прибуток; економіка; капітал; економічні школи; визначення прибутку; джерела прибутку.

Profit performance of the company is one of the most difficult categories of market economy. In this regard, the study of theories profit is a matter of fundamental importance, as it explains the nature of profit and its components.

*Keywords:* income; the economy; capital; economic schools; determination of profits; sources of profit.

**Постановка проблемы.** Анализ теорий прибыли до сих пор является вопросом фундаментальной важности. Актуальность исследования обусловлена тем, что прибыль относится к центральным проблемам современной экономической теории. С одной стороны, теории прибыли являются проблемным учением, в котором анализируются отдельные

стороны экономики, с другой – выступают составной частью общей экономической теории, поскольку они связаны с вопросами функционирования экономической системы в целом [1, с. 4].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованию теорий прибыли посвящено множество научных трудов таких авторов, как: Bernstein P.L., Nobes Ch., Weston J.F., Hong-Seak. Y. , Davis R.M., Hicks J.R., Meek R.L., Вишнеvский В. П., Мямлин В. В., Новодворский В. Д., Сорокина С.В., Соколов Я.В., Ядгаров Я.С. и др. Одни работы авторов посвящены отдельным теориям прибыли, например, физиократической; другие – совокупности теорий, характеризующих определенный этап развития общества.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, **целью статьи** является исследование взглядов на теории прибыли в целом - с ее ранних интерпретаций до настоящего времени.

*Изложение основного материала исследования.* Понятие "прибыль" в экономической терминологии стало активным элементом финансовых систем еще в конце XVIII в. Становление этой экономической категории напрямую было связано с появлением товарно-денежных отношений и развитием института собственности [2, с. 8].

Меркантилисты (XVI—XVIII вв.) были первыми, кто пытался дать определение прибыли. Источником прибыли у меркантилистов являлись операции обмена, то есть торговля. Они ассоциировали прибыль с превышением цены товара над его стоимостью, то есть той ценой товара, по которой он был приобретен. Такая прибыль получила название "profit upon alienation" ("прибыль от отчуждения"), так как она была связана с отчуждением денег сверх стоимости товара. Меркантилисты считали, что превышение цены над стоимостью является прямым убытком покупателя. Из этого следовал вывод о том, что для увеличения собственной прибыли необходимо больше продавать и меньше покупать.

Следующим этапом становления теорий прибыли является физиократизм (вторая половина XVIII в). Согласно П.Н. Ключкину: "... представление о физиократии сводится к набору общеизвестных утверждений – вроде тех, что она пришла на смену меркантилизму, что бесспорной заслугой этого движения был поиск источника богатства в сфере производства, а не обмена, что физиократ Ф. Кенэ стоял у истоков экономической науки... такого рода утверждения, ставшие общими местами, проникли и внутрь доктрины – сформировались даже целые "физиократические пороки"- таков, например, тезис Кенэ о производительности исключительно земледелия, таково его понимание прибавочной стоимости исключительно как (земельной) ренты, такова недооценка им роли «бесплодного класса» в создании прибыли и т.д. [3, с. 13]".

То есть в отличие от меркантилистов, физиократы считали источником появления прибыли сельское хозяйство. С точки зрения физиократов, именно в этой отрасли влияние природных сил приводит к увеличению потребительных стоимостей сверх затрат производства [4, с. 269].

Завершая начатое физиократами выделение прибыли в особую экономическую категорию, классики экономической науки (конец XVII в. - 30-х гг. XIX в.) построили свое учение о прибыли, опираясь на теорию трудовой стоимости.

В отличие от физиократов, А. Смит считал, что прибыль создается неоплаченным трудом, независимо от отрасли производства. Согласно его учению стоимость, созданная трудом рабочего и определяемая количеством этого труда в стоимости товара, делится на две составляющие. Одну из них получает непосредственно сам рабочий в виде заработной платы, а остальная часть образует прибыль капиталиста. Из этого следует вывод о том, что прибыль - это результат того, что рабочий

работает сверх нормы, необходимой для создания эквивалента его заработной платы, подчеркивая тем самым эксплуататорский характер прибыли [5, с. 13].

Развивая теорию прибыли, Д. Рикардо показал, что величину прибыли определяет вычет заработной платы из стоимости продукта [6]. То есть стоимость, созданная рабочим, больше его заработной платы. Принимая величину рабочего дня постоянной, Д. Рикардо признавал единственный способ увеличения прибыли, заключающийся в повышении производительности труда рабочего.

Придерживаясь взглядов Д. Рикардо, Дж.С. Милль возникновение средней нормы прибыли сводил к тому, что прибыль пропорциональна используемому капиталу. Он отмечал: "После того, как капиталист возместит свои издержки, обычно остается некий излишек, составляющий его прибыль, чистую прибыль на вложенный им в дело капитал – ту величину, которую он может позволить себе тратить на удовлетворение своих потребностей или прихотей или за счет которой он может увеличить свое богатство посредством дальнейшей экономии. Прибыль является тем, что выгадывает капиталист, воздерживаясь от расточения имеющегося у него капитала на собственные нужды и разрешая непосредственным производителям потреблять этот капитал для удовлетворения их нужд [7, с. 462]".

Размышления о природе происхождения прибыли одним из завершителей классической экономической теории К. Марксом тесно были связаны с его теорией прибавочной стоимости. Теоретическая позиция К. Маркса сводилась к тому, что прибыль создается и соответственно приумножается только производительным трудом рабочих в сфере производства [8, с. 11].

Он отмечал: "Стоимость товара определяется общим количеством содержащегося в нем труда. Но часть этого количества труда воплощена в



стоимости, за которую был уплачен эквивалент в форме заработной платы, другая же часть его воплощена в стоимости, за которую не было уплачено никакого эквивалента. Часть труда, содержащегося в товаре, представляет собой оплаченный труд, другая часть – неоплаченный. Следовательно, продавая товар по его стоимости, то есть как кристаллизацию всего количества труда, затраченного на товар, капиталист обязательно продаст его с прибылью. Он продает не только то, за что уплатил некоторый эквивалент, но также и то, что ему ничего не стоило, хотя его рабочему это стоило труда [9, с. 45]". Исходя из этого, источником прибавочной стоимости является только неоплаченный труд производительных рабочих.

Появление неоклассической теории прибыли стало исходным историческим пунктом всех современных теорий прибыли: в ходе развития она получила различные модернизированные варианты; в борьбе с ней сформировались кейнсианские и институциональные теории прибыли.

В основу неоклассических теорий прибыли легли модели "совершенной" конкуренции, рыночного механизма спроса и предложения, категории предельного подхода, принцип максимизации прибыли и т.д. Эти теории строились, как правило, на микроэкономическом уровне исследования.

Согласно О. Литвиненко: "Неоклассическое направление полностью порвало с научными достижениями классической школы, хотя само его название "неоклассическое" подчеркивает претензию на преемственность с ней. На деле неоклассики не только выступили с критикой выводов и принципов классической школы, но и попытались разрушить ее экономические категории. [1, с. 9]".

Все теории прибыли, выдвинутые неоклассиками, в целом можно разделить на три группы:

теории прибыли в условиях совершенной конкуренции;

теории прибыли в условиях несовершенной конкуренции;  
рисковые теории прибыли.

К первой группе относятся учения о прибыли, основанные на теориях предельной полезности и предельной производительности. Представитель теории предельной полезности О. Бём-Баверк был приверженцем крайней позиции в концепции прибыли. Согласно его теории, прибыль капиталиста возникает благодаря производительной функции особенного фактора – времени, в течение которого его капитал посредством окольных методов производства оборачивается и обеспечивает ему ожидаемое вознаграждение [8, с. 11].

Важным шагом на пути выявления экономической природы прибыли стало исследование известного американского ученого-неоклассика Дж.Б. Кларка, основанное на теории предельной производительности. Теория прибыли Дж.Б. Кларка сводится к следующему: в условиях совершенной конкуренции возникают такие доходы, как заработная плата, процент и рента. Предпринимательский доход, в свою очередь, сводится к оплате труда за управление и выступает разновидностью заработной платы. В условия же реального динамичного развития экономической системы включается рыночный механизм эффективности, вызывающий в числе прочего оптимизацию доходов. Согласно Дж.Б. Кларку оптимум достигается при сочетании факторов производства таким образом, что стоимость предельного продукта каждого фактора равна его цене. Предприниматель, которому удалось достигнуть оптимума, получает в виде прибыли дополнительное вознаграждение [10, с. 88].

В 20-30-х гг. XX в. в неоклассическом учении появляются новые подходы к трактовке прибыли: теории прибыли при несовершенной конкуренции и рисковые теории прибыли.

В условиях несовершенной конкуренции прибыль рассматривается как излишек, который возникает вследствие нарушения условий

равновесия совершенного рынка. О. Литвинов объясняет это следующим образом: "... если режим "совершенной" конкуренции ликвидирует сверхприбыль, оставляя лишь "нормальный" ее уровень, то "несовершенная" конкуренция характеризуется образованием добавочной прибыли. Сверхприбыль объясняется отклонениями на несовершенном рынке действительной рыночной цены выше нормальной цены равновесия [1, с. 57]".

В качестве дополнения неоклассического анализа сверхприбыли при несовершенной конкуренции выступают рискованные теории прибыли. Они освещены в работах таких экономистов, как Ф. Найт, Б.С. Кирстед, Дж.Ф. Уэстон, Дж. Шэкл, Д. Мюллер, и утверждают о том, что происхождение прибыли является следствием функционирования предприятия и других экономических агентов в условиях риска и неопределенности.

Основоположник современных рискованных теорий Ф. Найт, объясняя прибыль, четко разграничивал риск и неопределенность [11]:

риск – это ситуация, при которой известны размеры возможных убытков и их можно выразить с помощью статистической вероятности или исчислить в издержках страхования.

неопределенность - непредсказуемый риск, который нельзя покрыть издержками страхования и к которому невозможно приложить вероятностные расчеты, поскольку исходы полностью неизвестны.

В дальнейшем, основываясь на работе Ф. Найта, рискованные теории прибыли получили различное толкование: в одних работах прибыль рассматривалась как плата за несение риска; в других – как вознаграждение предпринимателю за преодоление неопределенности, т.е. по существу за его способность ориентироваться в экономической конъюнктуре [1, с. 19].

Важным событием в становлении экономической науки стало появление кейнсианства, течения, которое обособилось от традиционного неоклассического направления. Основателем кейнсианства стал английский экономист и политолог Дж.М. Кейнс. В своей работе [12] он на новой методологической основе разрабатывал теорию «управляемой экономики» и дал рекомендации по государственно-монополистическому регулированию. В своем исследовании он не создал принципиально новой теории прибыли, а лишь выдвинул новую методологию (функциональный макроанализ), на которой базировался новый подход к исследованию проблем прибыли (посткейнсианские теории распределения и прибыли). "В кейнсианских теориях главное внимание обращается на макрозависимости категории прибыли, ее связи с капиталистическим воспроизводством, применяются механизм мультипликатора и акселератора, понятия предельных склонностей к потреблению и сбережению и т.д. [1, с. 5]". При этом традиционная для неоклассиков максимизация прибыли получила у кейнсианцев новый облик – макроэкономическая максимизация прибыли в рамках всей экономики.

Характерной чертой институциональных теорий прибыли является разграничение концепций функциональной и институциональной прибыли как двух различных уровней теоретического анализа.

Основоположник концепции функциональной прибыли Й. Шумпетер трактует прибыль как вознаграждение предпринимателя за внедрение достижений технического прогресса и открытие новых ресурсов. Нововведения снижают издержки производства, в результате чего и возникает прибыль, как разница между доходами и издержками.

Й. Шумпетер выделяет четыре основных типа инноваций, порождающих прибыль [13, с. 43]:

производство нового товара или товара, отличающегося повышенным качеством по сравнению с ныне продаваемыми изделиями;

освоение нового рынка;  
внедрение нового метода производства или освоение нового источника сырья и материалов;  
организационно-управленческие новшества.

В дальнейших своих исследованиях Й. Шумпетер разработал теорию нововведений и мотивации, которые явились отправной точкой для построения институционального учения о прибыли на основе концепций динамики и принуждения. Последователь Й. Шумпетера Ф. Перру определял функциональную прибыль не только, как вознаграждение за функцию нововведений, но и за функцию экономической власти.

Необходимо отметить, что связь функциональной прибыли и экономической политики институционалисты-теоретики видели в налогообложении. Согласно О. Литвиненко, они склонялись к тому, что: "через налогообложение можно осуществить "справедливое распределение" доходов, ибо система государственного налогообложения действует "в интересах всего народа" [1, с. 135]".

Институциональную прибыль экономисты институционально-социологического направления представляли как продукт перераспределительных отношений и воздействия социальных институтов, таких как государство, профсоюзы и др. "По их мнению, институционализация прибыли – это процесс образования доходов и прибыли за пределами закономерностей рыночного механизма путем воздействия политико-юридических, внешнеэкономических факторов, таких как государственное вмешательство, соотношение сил между рабочими организациями и предпринимательскими союзами... Таким образом, согласно неосоциологической концепции, институциональная прибыль – это уже перераспределенный доход как результат соотношения сил между социальными макроединицами, которые, опираясь на свои

организации, видоизменяют "правила игры", т.е. экономические закономерности [1, с. 139]".

В дальнейшем своем развитии теорий прибыли среди сторонников неoinституционального направления появились приверженцы побудительных мотивов (Дж. Гэлбрейт, Р. Гордон), противоположных или отличных от прибыли. Обоснование этих мотивов они делают на базе "социальных внешнеэкономических факторов либо технологического порядка (технический прогресс, производительные силы), либо морально-этического характера (альтруистические стимулы) [1, с. 153]". Сторонники данного направления исходят из того, что на крупных предприятиях собственник заменен управляющим, исходя из чего, стимул к максимизации прибыли теряет свое значение. Как результат, они выдвигают такие неприбыльные категории, как рост производства, стремление выжить в условиях конкуренции, коллективное благосостояние, общественный престиж.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Исследование теорий прибыли показало, что с развитием экономической науки, данные теории постоянно усложнялись. При этом согласно А. Бабо, "... анализ проблемы прибыли далеко не завершен, в дальнейшем возможно появление ее новых определений. Но что касается существующих определений, то он слишком расплывчат, чтобы на их основе можно было измерять прибыль [13, с.9]". Основную причину этого П.Л. Бернштейн видит в следующем: "Большинство экономистов-теоретиков привыкли жить среди путаницы разнообразных и противоречивых теорий прибыли... Большинство из нас, я подозреваю, находят эту тему настолько запутанной в момент, когда мы осматриваемся в «реальном мире», что мы, как правило, принимаем более или менее эклектичное объяснение с различными акцентами на конкретный аспект прибыли, которое наиболее точно удовлетворяет

нашим субъективным пристрастиям. Это путь наименьшего сопротивления в области, где теории, основанные на едином толковании, настойчиво и упорно отказываются соответствовать фактам [14, с. 407]".

Исходя из этого, для целей практического использования теоретических основ прибыли, существующие теории прибыли целесообразно сгруппировать в основные концепции. Таковыми, например, могут быть экономическая, бухгалтерская и налоговая концепции прибыли. С помощью выделенных концепций можно проводить дальнейшие исследования, направленные на выявления взаимосвязей и взаимного влияния между ними с целью разработки рекомендаций по совершенствованию системы бухгалтерского и налогового учета прибыли предприятий.

#### *Список литературы*

1. Литвиненко О.И. Теории прибыли / О.И. Литвиненко. – М.: Мысль, 1979. – 206 с.
2. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку / Т.О. Білик // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2005. - № 8. – С. 8-13.
3. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; [предисл.П.Н. Ключкин; пер. с франц., англ., нем.] – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.
4. Мямлин В.В. К вопросу о категории прибыли [Электронный ресурс] / В.В. Мямлин, 2009. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdnuzht/2009\\_29/912myam.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vdnuzht/2009_29/912myam.pdf).
5. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народа / А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл.П.Н. Ключкина].- М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

7. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С. Милль (пер. с англ.; биограф. очерк М.И. Туган-Барановского). – М.: Эксмо, 2007.- 1040 с.

8. Ядгаров Я.С. Общее и особенное в теории прибыли К. Маркса и О. Бём-Баверка / Я.С. Ядгаров // Академічний огляд. – 2010. - № 1. – С. 11-15.

9. Маркс К. Заработная плата, цена и прибыль / К. Маркс. – М.: Госполитиздат, 1950. – 67 с.

10. Сорокина С.В. Эволюция теории прибыли / С.В. Сорокина // Экономика Крыма. – 2003. - № 10. – С. 86-91.

11. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 360 с.

12. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 487 с.

13. Бабо А. Прибыль / А. Бабо. Пер. с фр. / под общей ред. В.И. Кузнецова. – М.: Прогресс, Универс, 1993. – 176 с.

14. Bernstein P.L. Profit theory – where do we go from here? / P.L. Bernstein // The Quarterly Journal of Economics. – 1953. – Vol. 67. - № 3. – P. 407-422.

**УДК 658.155**

## **РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**МЕХЕДОВА Т. Н., к. гос. упр.,  
доцент кафедры учета и аудита  
Донецкого государственного  
университета управления**

Рассмотрены методические особенности расчета показателей рентабельности. Исследованы направления использования модели



факторного анализа компании «Дюпон» в деятельности предприятий, что позволит оценить уровень эффективности его управления.

*Ключевые слова:* эффективность управления, многофакторная модель, рентабельность, факторный анализ.

The methodological characteristics of calculating margins. The directions of use of the model of factor analysis of company «Dupont» in the activity of enterprises, which will assess the level of effectiveness of its management

*Keywords:* effective management, multi-factor model, profitability, factor analysis.

**Постановка проблемы.** Развитие общего механизма эффективного роста экономики государства в целом напрямую зависит от динамики и уровня эффективности каждого отдельного предприятия. Поэтому руководители и собственники хозяйствующих субъектов уделяют большое внимание экономическому анализу эффективности деятельности, которая заключается в извлечении прибыли, получение которой возможно в случае превышения доходов над расходами. Для того чтобы повысить эффективность деятельности предприятия, ее надо сначала оценить. Оценка эффективности работы предприятия является одним из основных элементов системы управления и обоснованием хозяйственных решений.

Соответственно, анализ рентабельности и причины ее изменения имеют важное значение для выявления резервов повышения эффективности работы предприятия.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию вопросов развития теории и методологии анализа рентабельности в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности посвящены работы отечественных и зарубежных ученых: Баканова М. И., Бланка И. А. [1], Гинзбурга А. И., Деминовой С. В. [2], Елисейевой И. И., Маркарьян Э. А., Покропивного С. Ф., Савицкой Г. В., Черныш С. С. [3], Шеремета А. Д., Стоун Д., Хитчинг К. и др.

Несмотря на многочисленные публикации, отсутствует единая точка зрения касательно методических подходов к классификации, проведению анализа и прогнозированию рентабельности предприятия, что свидетельствует о необходимости продолжения исследований.

*Целью статьи* является исследование организационно-методических аспектов анализа рентабельности, рассмотрение направлений использования модели факторного анализа компании «Дюпон» в деятельности предприятий.

*Изложение основного материала.* Наиболее точно отражают уровень эффективности деятельности субъектов хозяйствования показатели рентабельности. Рентабельность как экономическая категория представляет отношение прибыли предприятия (рассчитанной различными методами, в зависимости от задач анализа) к определенной ресурсной или финансовой базе, которая непосредственно повлияла на уровень прибыли.

Экономическая теория насчитывает огромное количество методических подходов к определению рентабельности и формированию различных показателей в зависимости от вида прибыли, которая фигурирует в числителе, и знаменателя, где могут находиться: расходы (авансированные, текущие); ресурсы (численность работников, стоимость основных фондов); валовые результаты (выручка от реализации продукции) и т. д. Кроме того, имеет место альтернативность в расчетах некоторых показателей. Так, например, наиболее обобщенный показатель – рентабельность активов (соотношение прибыли и средней величины активов предприятия) может рассчитываться по прибыли (финансовому результату) до налогообложения, чистой прибыли, а также так называемой скорректированной прибыли, определяемой как сумма чистой прибыли и суммы процентов по кредитам, умноженных на налоговый корректор [1, с. 186].

Рентабельность – не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта в отношении всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом), независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, формы экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой – характер объекта и инструмента финансового менеджмента [3, с. 306].

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы: показатели рентабельности продукции, показатели рентабельности имущества и его частей, показатели рентабельности используемого капитала.

Основным источником информации по оценке рентабельности работы субъектов хозяйствования являются формы 1 и 2 финансовой отчетности предприятия. В форме 2 «Отчет о прибылях и убытках» содержится информация о чистой прибыли предприятия и расходах (по видам деятельности и элементам), которые были осуществлены для получения дохода и соответствующей прибыли. Форма 1 «Баланс» содержит данные о ресурсах предприятия, которые используются для получения дохода и прибыли. Соотношение прибыли с затратами и ресурсами характеризует эффективность их использования, то есть именно рентабельность.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговая палата, промышленные ассоциации или правительство публикуют информацию о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей

с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия [4].

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Роль и значение показателей рентабельности заключаются в следующем: эти показатели являются одними из основных критериев оценки эффективности работы предприятия; повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике; рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия; рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия; увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике; рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), поскольку при ее увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растет цена акции; кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности предприятия; динамика рентабельности пр- группы пользователей аналитических данных о показателях рентабельности и их информационные потребности (табл. 1) [2, с. 12].

Знание потребностей широкого круга пользователей позволяет уточнить характер и содержание данных, на основании которых могут приниматься обоснованные и объективные управленческие решения.

В практической деятельности оценки результативности бизнеса в развитых странах важнейшим итоговым показателем, где фокусируются

результаты всех направлений деятельности предприятия, считают рентабельность собственного капитала.

Таблица 1

### Субъекты и основные направления анализа рентабельности

Субъекты анализа	Потребности пользователей в информации	
	Основные направления экономического анализа	Направления анализа рентабельности
Собственники, акционеры	Финансовые результаты, устойчивость финансового положения, размер дивидендов по различным видам акций, распределение прибыли	Рентабельность совокупных активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность продаж
Администрация, руководство	Финансово-хозяйственная деятельность, устойчивость финансового положения, платежеспособность и ликвидность баланса, денежные потоки	Рентабельность совокупных активов, рентабельность внеоборотных и оборотных активов, рентабельность собственного и заёмного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность производства и продаж, рентабельность денежных потоков
Персонал, служащие	Устойчивость финансово-хозяйственной деятельности, изменение уровня заработной платы, финансовое обеспечение социального пакета	Рентабельность совокупных активов, рентабельность внеоборотных и оборотных активов, рентабельность собственного и заёмного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность производства и продаж
Кредиторы, заимодавцы	Платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность организации	Рентабельность совокупных активов, рентабельность заёмного капитала
Поставщики	Имущественное положение, финансовое состояние, платежеспособность организации	Рентабельность совокупных активов, рентабельность производства и продаж, рентабельность капитала на основе чистого денежного потока
Покупатели, клиенты	Качество, цена продукции, товаров, условия их производства, хранения, поставки, финансовое состояние	Рентабельность совокупных активов, рентабельность продаж

## Продолжение табл. 1

Конкурененты	Особенности технологического процесса, себестоимость, качество продукции, ценовая политика, положение на рынке	Рентабельность совокупных активов, рентабельность продаж, рентабельность производства
Налоговые и контролирующие органы	Финансовые результаты, объекты налогообложения, платежеспособность организации	Рентабельность совокупных активов, рентабельность производства, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала
Статистические органы	Финансовое состояние, статистическое наблюдение	Рентабельность совокупных активов, рентабельность деятельности

На основе показателей рентабельности для выявления тенденции изменений и оценки влияния факторов на эффективность функционирования предприятия фирмой «Дюпон» в 1919 году была разработана модель, в которой впервые несколько показателей были увязаны вместе и приведены в виде треугольной структуры (рис. 1).

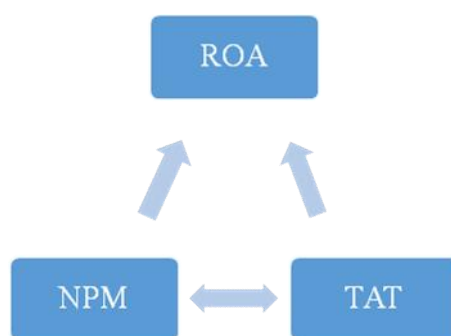


Рис. 1. Схема модели Дюпон

В ее вершине находится коэффициент рентабельности совокупного капитала (ROA) как основной показатель, характеризующий отдачу, получаемую от средств, вложенных в деятельность фирмы, а в основании два факторных показателя – рентабельность продаж (NPM) и ресурсоотдача (TAT).

В основу данной модели положена жестко детерминированная зависимость:

$$ROA = NPM * TAT$$

Назначение модели Дюпон – выявить факторы, определяющие эффективность функционирования бизнеса, оценить степень их влияния и тенденции их изменения и значимости. Эта модель используется и для сравнительной оценки риска инвестирования или кредитования предприятия.

Всем факторам модели и по уровню значимости, и по тенденциям изменения присуща отраслевая специфика, которую аналитик должен учитывать. Так, показатель ресурсоотдачи может иметь относительно невысокое значение в высокотехнологичных отраслях, отличающихся капиталоемкостью, наоборот, показатель рентабельности хозяйственной деятельности в них будет относительно высоким. Высокое значение коэффициента финансовой зависимости могут позволить себе фирмы, имеющие стабильное и прогнозируемое поступление денег за свою продукцию. Это же относится к предприятиям, которые имеют большую долю ликвидных активов (предприятия торговли и сбыта, банки).

В дальнейшем эта модель была развернута в модифицированную факторную модель, представленную в виде дерева, в вершине которой находится показатель рентабельности собственного капитала (ROE), а в основе – признаки, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия. Основное отличие этой модели заключается в более подробном выделении факторов и изменении приоритетов по результативным показателям.

В зависимости от отраслевой специфики и конкретных финансово-хозяйственных условий, сложившихся на предприятии, оно может делать

ставку на тот или иной фактор повышения рентабельности собственного капитала.

Следует отметить, что модель факторного анализа компании Дюпон до середины прошлого века не получила широкого распространения. Настоящее признание к ней пришло в пятидесятые годы XX-го века и до 70-х годов, когда модель компании «Дюпон» была доминирующим инструментом корпоративного финансового анализа. Свое значение, по мнению многих специалистов, она сохраняет и сегодня. Об этом свидетельствуют многочисленные интерпретации модели, попытки выделить дополнительные факторы для углубления анализа.

По мнению некоторых ученых, в частности, А. В. Боднарчук, в условиях рыночной экономики модель фирмы «Дюпон» не удовлетворяет требованиям внешних и внутренних пользователей и имеет некоторые недостатки. К основным недостаткам модели «Дюпон» автор относит следующие: величина суммарных активов, как правило, состоит из необъективной оценки и стоимости; учетная политика на предприятиях Украины разная и, кроме того, может изменяться по несколько раз в год, особенно налоговая политика; величина собственного капитала, которая складывается на протяжении многих лет, может существенно отличаться от рыночной стоимости; модель «Дюпон» характеризует эффективность авансированного в предприятие капитала и не учитывает факторов, которые влияют на собственный капитал [5, с. 284]. Следовательно, необходимо продолжать системные исследования рентабельности и разработки методики многоуровневого анализа и прогнозирования рентабельности на основе взаимосвязи составных компонентов: информационной базы, системы показателей, организационно-методических приемов, уровней управления, направлений анализа.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Анализ рентабельности предприятия



позволяет определить эффективность вложения средств в предприятие и рациональность их использования. Именно коэффициенты рентабельности необходимо использовать как основу оценки доходности деятельности предприятия, так как базой их расчета является экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта, выраженный абсолютным показателем прибыли, которая в зависимости от стадии расчета освобождается от различных видов расходов. Структурно система показателей рентабельности зависит от сферы интересов пользователей аналитической информации на разных уровнях управления.

В практической деятельности оценки результативности бизнеса в развитых странах важнейшим итоговым показателем считают рентабельность собственного капитала. Факторный анализ рентабельности собственного капитала предприятий можно проводить, используя модели компании «Дюпон». Результатом такого анализа должно стать принятие или корректировка отдельных управленческих решений, касающихся как операционной, так и финансовой деятельности предприятия.

#### *Список литературы*

1. Бланк І. А. Управління прибутком : підруч. / І. А. Бланк. – К. Ніка-Центр, 2002. – 772 с.
2. Деминова С. В. Развитие анализа и прогнозирования рентабельности коммерческих организаций на основе системного подхода: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.12 / Деминова Светлана Викторовна. – Ростов-на-Дону, 2014. – 25 с.
3. Черниш С. С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності / С. С. Черниш // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 6. – С. 305-309.
4. Грищенко Ю. И. Анализ финансовой отчетности [Электронный ресурс] / Ю. И. Грищенко. – Режим доступа: [http://www.profiz.ru/se/2\\_09/analiz\\_finansovoi\\_otchetn](http://www.profiz.ru/se/2_09/analiz_finansovoi_otchetn)

5. Боднарчук А. В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А. В. Боднарчук // Бізнес Інформ. - 2013. - № 3. - С. 282-285 с.

**УДК 339.138**

## **НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ОБНОВЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**СЕРДЮК В.Н., д.э.н.,  
профессор,  
и.о. зав. кафедрой учета,  
анализа и аудита,  
Донецкий национальный  
университет**

В статье предложена классификация продукции по степени ее новизны. Представлены показатели, характеризующие интенсивность и результативность инновационного процесса. На их основе предложен методический подход к анализу интенсивности и результативности обновления продукции машиностроительных предприятий.

*Ключевые слова:* инновационный процесс; интенсивность обновления продукции; результативность обновления продукции; анализ интенсивности обновления продукции; анализ результативности инновационной деятельности.

В статті запропоновано класифікацію продукції за ступенем її оновлення. Представлено показники, які характеризують інтенсивність і результативність інноваційного процесу. На їхній основі запропоновано методичний підхід до аналізу інтенсивності та результативності оновлення продукції машинобудівних підприємств.

*Ключові слова:* інноваційний процес; інтенсивність оновлення продукції; результативність оновлення продукції; аналіз інтенсивності оновлення продукції; аналіз результативності інноваційної діяльності.

In the article the classification of products according to its degree of novelty. It represents indicators characterizing the intensity and effectiveness of the innovation process. On this basis, the methodical approach to analyzing the intensity and impact of renovation of engineering products.

*Key words:* innovation process; the intensity of product updates; the impact of product updates; analysis of the intensity of product updates; analysis of the impact of innovation.

**Постановка проблеми.** На современном этапе развития общества инновационный процесс становится главным фактором повышения эффективности производства и решения основных социально-экономических задач. Одним из важных направлений инновационного процесса является, как известно, выпуск новой продукции. При подготовке управленческих решений в данной области неизбежно возникает вопрос о том, какие изделия относить к новым. Продукция, новая для конкретного предприятия, может оказаться далеко не новой с точки зрения экономики в целом и, особенно, в сравнении с изделиями аналогичного функционального назначения, имеющимися на мировом рынке. Задача же заключается не просто в обновлении ассортимента продукции, выпускаемой промышленными предприятиями, а в повышении эффективности производства за счет разработки и освоения технически совершенных и высокоэкономичных образцов.

Проблема совершенствования управления инновационными процессами машиностроительных предприятий является особенно актуальной, поскольку машиностроение, используя достижения научно-технического прогресса, само оказывает влияние на его темпы и характер: от интенсивности процесса обновления машиностроительной продукции

зависят развитие производительных сил во всех отраслях народного хозяйства, масштабы технического перевооружения, темпы создания материально-технической базы и эффективность общественного производства.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Оптимизация управления процессом обновления машиностроительных изделий требует, прежде всего, уточнения самого понятия «новая продукция», поскольку в настоящее время нет общего согласованного подхода к его определению. В специальной литературе и официальных документах можно встретить следующие понятия, связанные с определением новой продукции и степени ее новизны: «принципиально новая продукция», «продукция, впервые осваиваемая в стране», «новая продукция», «модернизируемая продукция», «морально устаревшая продукция» [1-6]. Наиболее общим из перечисленных является понятие «новая продукция», хотя трактуется оно в литературе по-разному. Многие авторы относят к новым те виды изделий, которые ранее не производились на данном предприятии и имеют лучшие технико-экономические показатели по сравнению с освоенными. Эти определения, разумеется, не вызывают никаких возражений, однако они не дают полного представления о новой продукции и признаках ее новизны. Иными словами, отсутствует комплексный подход к определению понятия «новая продукция».

*Цель статьи.* Различия в терминологии имеют, естественно, не только семантическое значение. Четкое разграничение сферы применения каждого понятия способствует правильному пониманию существа управляемых процессов и взаимосвязей между отдельными их элементами. Применительно к исследованию обновления машиностроительной продукции это позволит определиться с показателями, отражающими интенсивность и результативность инновационного процесса, и с алгоритмом расчета рекомендуемых показателей.

*Изложение основного материала.* Под принципиально новой продукцией понимаются, как правило, изделия, не имеющие аналогов ни в отечественной, ни в зарубежной практике. В то же время в ряде случаев продукция, впервые осваиваемая в стране, отождествляется с принципиально новой. Неправомерность такого отождествления достаточно очевидна. Продукция, впервые осваиваемая предприятиями конкретного государства, может быть как принципиально новой, так и новой лишь для промышленности данной страны. Включение в одну классификационную группу изделий с разной степенью новизны затрудняет установление обоснованных пропорций между ними, препятствует объективной оценке производственных результатов, достигнутых различными коллективами.

Выделение из общего объема планируемой к выпуску новой продукции, впервые производимой в стране, не решает полностью проблемы повышения эффективности вновь осваиваемых изделий, поскольку недостаточный учет современных тенденций в научных исследованиях зарубежных государств может привести к постановке на производство изделий, которые устареют через 2-3 года после их освоения. Что касается понятия модернизируемой продукции, то разночтений в его трактовке не встречается. Модернизация продукции является средством устранения или снижения ее морального старения и представляет собой улучшение технико-экономических параметров изделий.

Предлагаемая нами классификация продукции по степени ее новизны с указанием присвоенных группам шифров приведена ниже:

продукция, прошедшая частичную модернизацию;

продукция, прошедшая коренную модернизацию;

несравнимая продукция (новая для предприятия-изготовителя, имеющая отечественные аналоги);

продукция, впервые осваиваемая в стране (имеющая зарубежные аналоги), в том числе разработанная в данном государстве и выпускаемая по закупленным иностранным лицензиям;

принципиально новая продукция (не имеющая аналогов в мировой практике).

Предлагаемая группировка продукции, учитывающая различия в степени новизны осваиваемых изделий, позволит объективно оценивать внедрение научно-технических достижений в производство и будет способствовать своевременному предупреждению постановки на производство изделий с признаками морального старения, а также выдвижению целей по повышению конкурентоспособности продукции отечественных предприятий на мировом рынке.

Для практического использования вносимых предложений в управлении инновационной деятельностью необходима разработка целостной системы показателей обновления продукции. Эта система должна характеризовать основные этапы цикла «наука-производство», уровень новизны создаваемой продукции и степень влияния самого процесса обновления на хозяйственные результаты работы предприятия. Отдельные показатели обновления продукции должны быть тесно связаны между собой. Это позволит всесторонне исследовать процесс обновления изделий.

С нашей точки зрения, в анализе обновления продукции можно выделить несколько его направлений:

анализ уровня обновления продукции и его темпов;

анализ сменяемости продукции;

анализ влияния обновления продукции на экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий;

анализ экономической эффективности процесса обновления продукции (рис. 1).



Рис. 1. Научно-методический подход к анализу инновационных процессов машиностроительных предприятий

Исходя из указанных направлений анализа обновления продукции, целесообразно все показатели разделить на две группы: показатели интенсивности обновления и показатели результативности обновления. В табл. 1 приведены эти показатели с предлагаемыми алгоритмами их расчета.

Методический подход к анализу интенсивности и результативности  
обновления продукции

Наименование показателя	Формула расчета	Условные обозначения
<b>Показатели интенсивности обновления продукции</b>		
Уровень обновления	$Y_{об} = Н Ч 100 / П$	$Y_{об}$ - уровень обновления продукции; Н - объём новой продукции, грн.; П - общий объём выпуска продукции, грн.
	$Y_{об} = Н Ч 100 / П = (Н_5 + Н_4 + Н_3 + Н_2 + Н_1) Ч 100 / П$	1,2,3,4,5 - шифры степени новизны продукции
Темпы обновления продукции	определяются на основе рядов динамики абсолютных общих и частных показателей объема выпуска продукции по годам ее освоения	
Сменяемость продукции	$K_{оп} = Y_{об} / Y_{сн}$	$K_{оп}$ - коэффициент опережения уровня освоения новых изделий над снятием с производства устаревших; $Y_{об}$ - доля вновь освоенных изделий в общем числе выпускаемых видов продукции; $Y_{сн}$ - доля устаревших изделий, снятых с производства, в общем числе видов выпускаемой продукции.
	$T_{ср} = (\sum_{i=1}^i i Ч П_{i+12} Ч П_{11}) / \sum_{i=1}^i П_i$	$T_{ср}$ - средневзвешенный возраст продукции, лет; $П_i$ - стоимость продукции, с начала освоения которой прошло $i$ лет, грн; $П_{11}$ - стоимость продукции, которая выпускается более 10 лет; $i$ - возрастной коэффициент, характеризующий число лет, прошедших со времени освоения продукции



Показатели результативности обновления продукции		
Изменение объема выпускаемой продукции за счет ее обновления	$\Delta\Pi_n = N_i \cdot \text{Ч} \cdot \text{Ц}_i^H - O_i \cdot \text{Ч} \cdot \text{К}_{эi} \cdot \text{Ц}_i^O$	$\Delta\Pi_n$ - изменение стоимости товарной продукции под влиянием ее обновления, грн.; $\text{Ц}_i^H$ - действующая цена нового изделия, грн.; $\text{Ц}_i^O$ - действующая цена заменяемого изделия, грн.; $\text{К}_{эi}$ - коэффициент эквивалентности, показывающий, какое количество традиционной продукции эквивалентно одной единице нового изделия; $O_i$ - объем выпуска снимаемой с производства устаревшей продукции (в натуральных единицах).
	$\Delta\Pi_n = \Delta T_n \cdot \text{Ч} \cdot B_{\text{ч}}$	$\Delta T_n$ - изменение трудоемкости производства в нормо-часах; $B_{\text{ч}}$ - средняя выработка товарной продукции за 1 нормо-час, грн.
	$\Delta\Pi_n = \Delta B_n \cdot \text{Ч} \cdot \text{Ч}$	$\Delta B_n$ - изменение производительности труда рабочих за счет обновления продукции, грн./чел.; $\text{Ч}$ - среднесписочная численность рабочих, чел.
Изменение трудоёмкости производства за счет обновления продукции	$\Delta T_n = (T_n / N - T_o / O) \cdot \text{Ч} \cdot N$	$T_n$ - общая трудоемкость новой продукции в нормо-часах; $T_o$ - трудоемкость освоенной продукции в нормо-часах; $N, O$ - стоимость товарной продукции по новым и освоенным изделиям соответственно, грн.
Изменение выработки рабочих за счет обновления продукции	$\Delta B_n = \Pi / \text{Ч} - \Pi / (\text{Ч} + \Delta \text{Ч}_n)$	$\Pi$ - стоимость товарной продукции, грн.; $\Delta \text{Ч}_n$ - уменьшение (увеличение) численности основных производственных рабочих в связи с обновлением продукции, чел.
Изменение материальных затрат вследствие обновления продукции	$\Delta M_n^3 = (M_n^3 / N - M_o^3 / O) \cdot N$	$\Delta M_n^3$ - изменение суммы материальных затрат вследствие обновления, грн.; $M_n^3$ - сумма материальных затрат по новому изделию, грн.; $M_o^3$ - сумма материальных затрат по базовому изделию, грн.

## Продолжение табл. 1

Изменение материалоемкости за счет обновления продукции	$\Delta M_n^e = M - M^1 = M^3 / \Pi - (M^3 + \Delta M_n^3) / (\Pi + \Delta \Pi_n)$	$\Delta M_n^e$ - изменение материалоемкости вследствие обновления изделий, грн.; M - фактическая материалоемкость, коп./грн.; M <sup>1</sup> - расчетная материалоемкость, коп./грн.; M <sup>3</sup> - общие материальные затраты на весь товарный выпуск, грн.
Изменение фондоотдачи под влиянием обновления продукции	$\Delta \Phi_n = \Pi / \phi - (\Pi + \Delta \Pi_n) / \phi$	$\Delta \Phi_n$ - изменение фондоотдачи вследствие обновления, коп./грн.; $\phi$ - среднегодовая стоимость основных фондов, грн.
Изменение уровня затрат на гривну продукции по предприятию в целом за счет ее обновления	$\Delta Y_{cp}^3 = Y_n^3 \cdot \Delta D_n - Y_o^3 \cdot \Delta D_o + Y_n^3 \cdot \Delta D_n - (D_o - D_n)$	$\Delta Y_{cp}^3$ - изменение среднего уровня затрат на гривну продукции по предприятию в целом за счет обновления ассортимента, грн.; Y <sub>n</sub> <sup>3</sup> , Y <sub>o</sub> <sup>3</sup> - уровень затрат на гривну продукции соответственно новых и заменяемых моделей, грн.; D <sub>n</sub> , D <sub>o</sub> - удельный вес (доля) новых и заменяемых изделий в общем объеме производства соответствующих периодов; Y <sub>n</sub> <sup>3</sup> - уровень затрат на гривну продукции в среднем по остальным видам планируемой или фактической номенклатуры, грн.
Удельные расходы по осваиваемому (новому) изделию и по аналогу	$Z_{yn} = Z_n / K_n$ $Z_{ya} = Z_a / K_a$	Z <sub>yn</sub> , Z <sub>ya</sub> - соответственно затраты на подготовку и освоение, приходящиеся на единицу комплексного показателя качества, по планируемому к освоению изделию и изделию-аналогу, грн.; Z <sub>n</sub> , Z <sub>a</sub> - соответственно затраты на подготовку и освоение по планируемому к освоению изделию и изделию-аналогу, грн.; K <sub>n</sub> , K <sub>a</sub> - комплексный показатель качества по соответствующим изделиям
Размер относительного (с учетом повышения качества) увеличения затрат на подготовку и освоение нового вида продукции	$\Delta Z_n = (Z_{yn} - Z_{ya}) \cdot K_n$	$\Delta Z_n$ - сумма относительного увеличения затрат на подготовку производства новой модели по сравнению с базовой

Продолжение табл. 1

Изменение качества выпускаемой продукции за счет ее обновления	$Y_{кп} = (\sum_{i=1}^n a_i \cdot \Pi_i + \Pi_n) / \Pi$	$Y_{кп}$ - средневзвешенный уровень качества продукции; $\Pi_i$ - объем продукции $i$ -ой группы качества, грн.; $\Pi_n$ - объем продукции, технический уровень которой не определен, грн.; $\Pi$ - товарная продукция, грн.; $n$ - количество групп качества продукции; $a$ - весовые коэффициенты по группам качества изделий, устанавливаемые дифференцированно по отраслям с учетом эффективности продукции
	$Y_{кп}^1 = a_1 \cdot \Pi_{вм} - \Pi_{вм}^H + a_2 \cdot \Pi_{нвм} - \Pi_{нвм}^H + \Pi_n / \Pi$	$\Pi_{вм}$ , $\Pi_{нвм}$ - соответственно стоимость продукции, превышающей и соответствующей высшим мировым достижениям, и изделий, не соответствующих мировому уровню, грн.; $\Pi_{вм}^H$ , $\Pi_{нвм}^H$ - стоимость новой продукции указанных выше групп качества, грн.
	$\Delta Y_{кп} = Y_{кп} - Y_{кп}^1$	$\Delta Y_{кп}$ - изменение комплексного показателя уровня качества продукции под влиянием обновления продукции
Экономическая эффективность обновления продукции	$\mathcal{E}_и = \Delta R / \Delta x = \Delta y / \Delta x : \Delta R / \Delta y$ ; $\mathcal{E}_и = R'(x) = MR_x \cdot \Pi MR_{мр}$	$\mathcal{E}_и$ - экономическая эффективность обновления продукции; $\Delta y$ - прирост технического уровня, соответствующий $\Delta x$ , то есть приросту затрат на создание инноваций; $\Delta y / \Delta x$ - предельный физический продукт ( $MR_x$ ); $R$ - экономические результаты инноваций, прежде всего, прибыль; $\Delta R / \Delta y$ - предельная полезность (прибыльность) инноваций для предприятия, показывающая величину прибыли на единицу прироста технического уровня производства или функциональных качеств продукции ( $MR_{мр}$ )

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Предложенный методический подход к анализу инновационных процессов позволит определить не только их интенсивность, но и результативность, что положительно скажется на

эффективности управления стратегическим развитием машиностроительных предприятий.

Завершают предлагаемую нами систему показателей обновления продукции параметры его экономической эффективности. Проблема измерения эффекта от инновационной деятельности является весьма сложной и многоплановой и не может быть детально рассмотрена в рамках темы данной статьи, поскольку представляет собой отдельный объект исследования.

#### *Список литературы*

1. Аракелян А.М. Управление инвестиционной деятельностью в стратегическом альянсе: монография / А.М. Аракелян. – М.: Б.И., 2006. – 198 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр.– 2001. – Т.1. - 536 с.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко и др. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
4. Катасонов В.Ю. Инвестиционный потенциал экономики: механизмы формирования и использования / В.Ю. Катасонов. – М.: АНХИЛ, 2005. – 325 с.
5. Павлова В.А. Економічна безпека та інвестиційний ризик машинобудівного підприємства: зб. наук. праць «Європейський вектор економічного розвитку» / В.А. Павлова, Ю.М. Барташевська. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – №1. – С. 135-143.
6. Філіппова С.В. Актуальні питання формування інноваційних стратегій підприємств: праці Одеського політехнічного університету, вип.2(36) / С.В. Філіппова, М.П. Тимошук, Н.І. Дащенко. – 2011. – С.297-301.

УДК 658.14

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

**ФОМИНА Е. А.,**  
к. э. н., доцент кафедры  
финансов  
**ВАСИЛЬЕВА В. В.,**  
аспирант кафедры финансов  
Донецкий государственный  
университет управления

В статье проведен анализ сущностных характеристик финансовой устойчивости предприятия, выявлены факторы ее обеспечения, на основе проведенного анализа предложены критерии управления финансовой устойчивостью предприятия.

*Ключевые слова:* финансовая устойчивость, факторы, этапы управления финансовой устойчивости.

У статті проведено аналіз сутнісних характеристик фінансової стійкості підприємства, виявлено чинники її забезпечення, на основі проведеного аналізу запропоновано критерії управління фінансовою стійкістю підприємства.

*Ключові слова:* фінансова стійкість, фактори, етапи управління фінансової стійкості.

The article analyzes the essential characteristics of financial stability, it identified factors to ensure, on the basis of the analysis of the proposed criteria for the management of financial stability of the enterprise.

*Keywords:* financial stability, factors, stages of management of financial stability.

**Постановка проблемы.** Постоянные преобразования региональной экономики, связанные с возрастанием неопределенности хозяйственной

среды, сложным характером трансформационных процессов, обусловили необходимость существенной реорганизации систем и механизмов управления финансами предприятий. В условиях постоянного изменения внутренней и внешней среды функционирования предприятия и повышения конкуренции возникает потребность в управлении финансовыми ресурсами, а, следовательно, и управление финансовой устойчивостью предприятия приобретает особое значение.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Значительный вклад в исследование управления финансовой устойчивостью предприятия внесли отечественные и зарубежные ученые: Билык М. Д., Белуха Н. Г., Бланк И.А. [1], Бригхем Е. Ф., Ковалев В. В., Савицкая Г. В. [10], Шеремет А. Д. и др. В работах указанных авторов детально раскрываются составляющие содержания и видов финансовой устойчивости предприятия, приводятся методики оценки финансового состояния. Однако остаются недостаточно исследованными вопросы определения воздействующих на нее факторов и критериев в условиях неопределенности.

*Целью статьи* является определение сущности и содержательных характеристик управления финансовой устойчивостью предприятия, а также выделение факторов обеспечения финансовой устойчивости предприятий в условиях неопределенности.

*Изложение основного материала.* В условиях рынка финансовое состояние предприятия раскрывает не только степень его жизнедеятельности, но и силу факторов развития, аккумулируется в его устойчивости (стабильности). Очевидно, что устойчивым является статическое состояние, то есть состояние покоя. Однако когда речь идет о характеристике состояния определенного процесса, необходимо принимать во внимание то обстоятельство, что любой процесс – это действие, движение, а движение может быть статическим - оно динамично

по существу своего проявления. Применение термина "стабильность" к характеристике финансового состояния предприятий является признаком устойчивости (постоянства) движения как динамического процесса, который имеет определенную скорость, темп, измерение проявления нынешнего состояния по сравнению с прошлым [2, с. 86].

В основу достижения внутренней устойчивости предприятия возложены своевременное и гибкое управление внутренними и внешними факторами, влияющими на результаты его деятельности. В свою очередь, внешнюю относительно субъекта хозяйствования устойчивость следует определить на основе стабильности экономической среды, в рамках которого осуществляются его операции. Она достигается соответствующим макроэкономическим регулированием рыночной экономики.

Для разработки действенного механизма управления финансовой устойчивостью предприятия необходимо выделить факторы и критерии финансовой устойчивости в условиях неопределенности на основе полного раскрытия сущности и анализа подходов разных ученых к толкованию понятия «финансовая устойчивость предприятия».

Финансовая устойчивость организации, по мнению В.М. Родионовой, это состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое позволяет обеспечивать развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [9, с. 98].

В. Савицкая считает, что финансовая устойчивость организации – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в меняющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [10, с. 704].

Костырко Р.О. под финансовой устойчивостью понимает отражение стабильного превышения доходов над расходами. Она обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами хозяйствующего субъекта и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции, а также расширению и обновлению производства [5, с. 784].

Коробов М.Я. отождествляет соответствие параметров деятельности предприятия и размещения его финансовых ресурсов критериям позитивной характеристики финансового состояния [4, с. 378].

Бланк И.А., акцентируя внимание на структуре капитала, под финансовой устойчивостью подразумевает характеристику стабильности финансового состояния предприятия, которая обеспечивается высокой долей собственного капитала в общей сумме финансовых ресурсов [1, с. 528].

В приведенных мнениях ученых общим является то, что финансовая устойчивость – это гарантированная платежеспособность и кредитоспособность предприятия в результате его деятельности на основе эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и, в то же время, это обеспеченность запасов собственными источниками их формирования, соотношения собственных и заемных средств – источников покрытия активов организации.

Подводя итоги проведенного анализа, предложено такое определение исследуемого понятия: финансовая устойчивость предприятия в условиях неопределенности - это состояние предприятия, при котором его доходы стабильно превышают расходы, обеспечивает его финансовую независимость от внешних источников, платежеспособность и кредитоспособность, а также финансирование развития деятельности на текущий и перспективный периоды.



Учитывая тот факт, что ликвидность и платежеспособность являются неотъемлемыми составляющими комплексной финансовой устойчивости, предложена классификация финансовой устойчивости предприятия в зависимости от достаточности составляющих ее факторов (рис. 1.).

Достаточное количество финансовых ресурсов - один из важных компонентов финансовой устойчивости. Достигается данное условие только при условии эффективной работы предприятия и получения прибыли. Именно прибыль используется для погашения своих обязательств перед кредиторами, акционерами и инвесторами. Кроме этого, прибыль является одним из основных источников финансирования воспроизводственного процесса. В свою очередь для достижения и поддержания финансовой устойчивости важен не только объем прибыли, но и его уровень вложенного капитала или расходов, то есть рентабельность предприятия [3, с. 63-67].

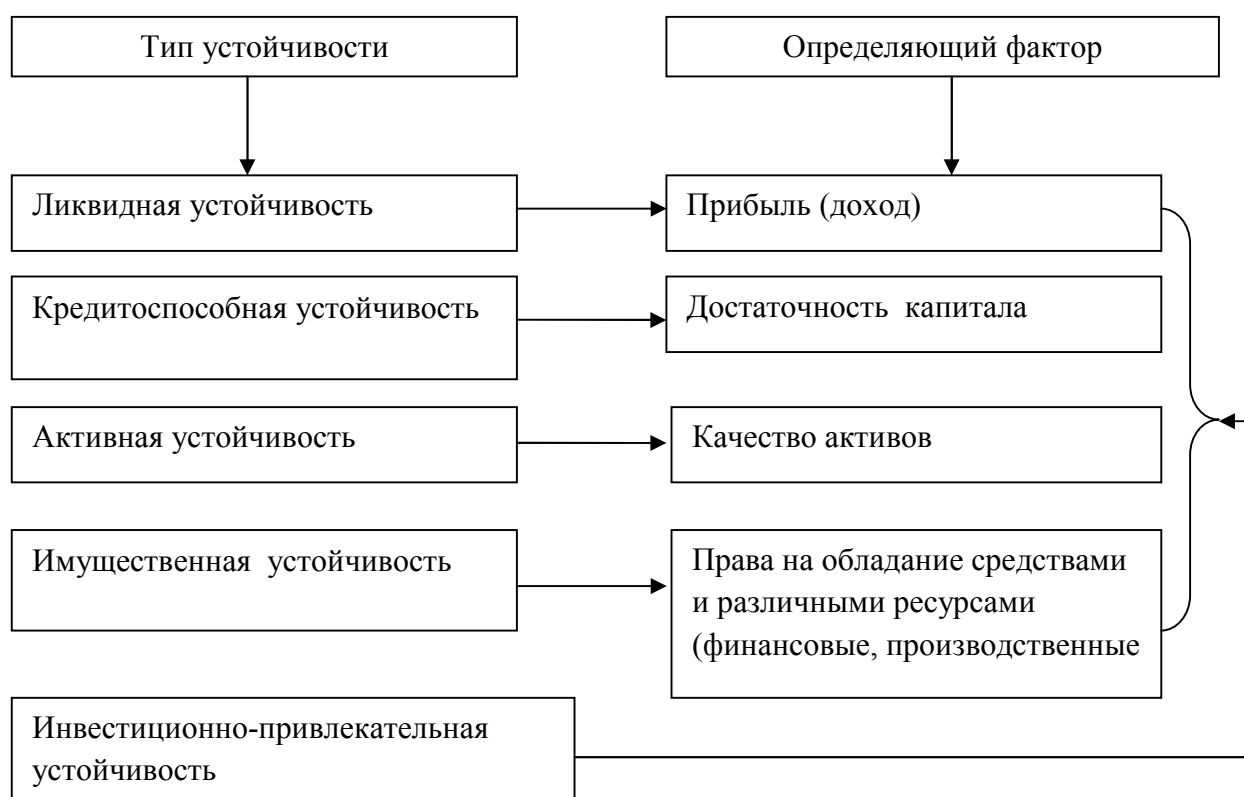


Рис. 1. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость - это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Действительно, в результате осуществления любой хозяйственной операции финансовое состояние может оставаться неизменным, либо улучшиться, либо ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является «катализатором» определенной изменения финансового состояния, причиной перехода организации из одного типа устойчивости в другой. Ключевую роль играет фактор времени: платежная устойчивость отличается своим проявлением на протяжении более длительного промежутка времени. При этом обязательно нужно учитывать возможные внутренние и внешние воздействия (изменения в структуре активов и пассивов предприятия; темпы роста затрат значительно превышают темпы роста выручки; колебание цен; инфляция и др.).

Активная устойчивость определяется способностью предприятия осуществлять финансово-хозяйственную деятельность, поддерживать и увеличивать объемы производства, занимать стабильные позиции на рынке.

В случае если предприятию присущи такие свойства и явления, как ликвидная, платежная, активная, имущественная устойчивость, то предприятие обладает устойчивостью инвестиционной привлекательности.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся высоким уровнем неопределенности, невозможно обойтись без создания эффективной системы стратегического финансового менеджмента, неотъемлемым элементом которой является стратегия управления риском снижения финансовой устойчивости.

Формирование модели обеспечения финансовой устойчивости в условиях конкурентной борьбы позволяет оценивать финансовую ситуацию, выявлять необходимость изменений и осуществлять поиск

альтернативных вариантов развития предприятия, и в первую очередь за счет интеграционных процессов.

Управление финансовой устойчивостью предприятия представляет собой систему мероприятий по разработке и реализации принципов и методов управленческих решений по формированию такого состояния финансовых ресурсов, который обеспечил бы предприятие постоянным ростом прибыли, платежеспособностью и кредитоспособностью.

Управление финансовой устойчивостью предприятия необходимо осуществлять, прежде всего, для максимизации рыночной стоимости предприятия за счет обеспечения финансовой безопасности и стабильности функционирования предприятия, определяя ее главной целью управления.

На рис. 2 представлены этапы управления финансовой устойчивостью предприятия.

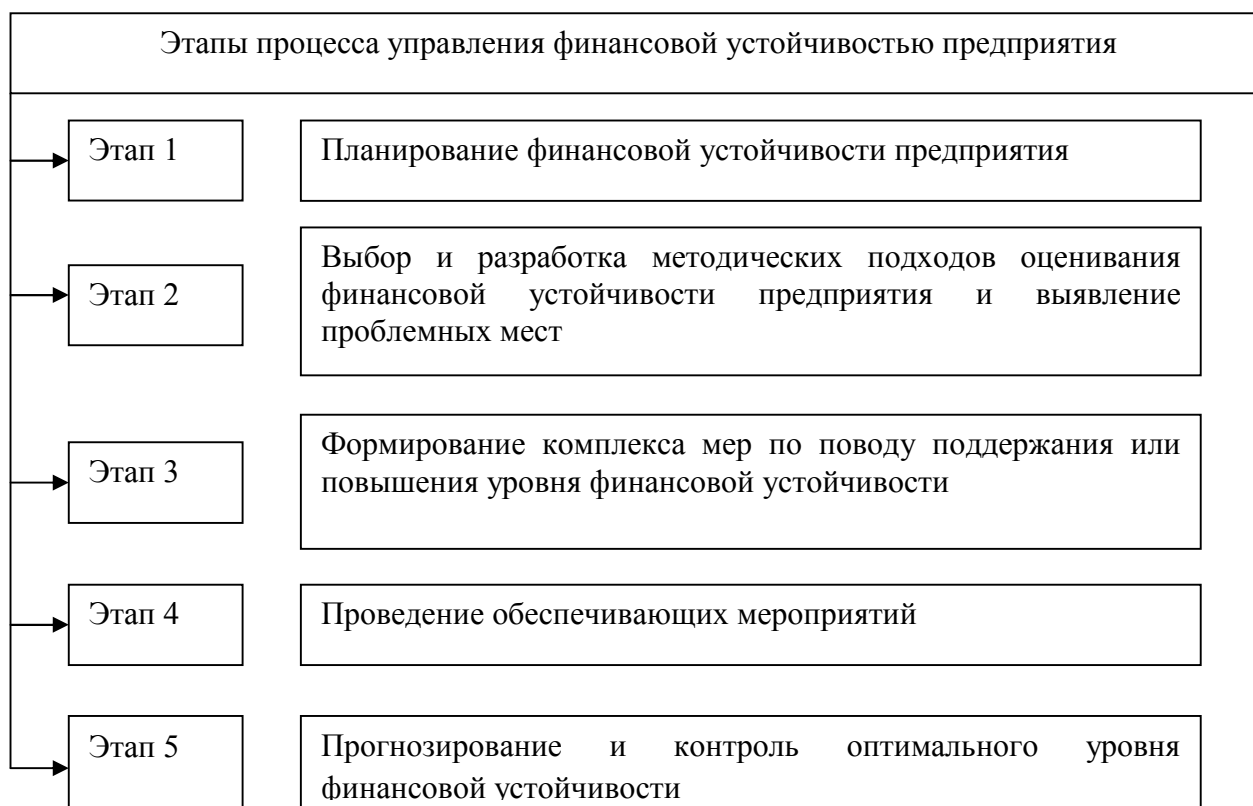


Рис. 2. Этапы процесса управления финансовой устойчивостью предприятия

На этапе планирования финансовой устойчивости предприятия определяются пути ее развития, а также осуществляется формирование основных направлений развития.

На втором этапе осуществляются выбор и разработка методических подходов оценки финансовой устойчивости предприятия, а также выявление проблемных мест.

На третьем этапе формируется комплекс мероприятий по поддержанию или повышению уровня финансовой устойчивости. Следующим шагом эти меры реализовываются на практике.

Последним этапом проводится анализ и оценка полученных результатов от осуществления рекомендаций, критических точек развития финансовой системы и установки будущего уровня финансовой устойчивости предприятия.

Обеспечение финансовой устойчивости предприятия целесообразно осуществлять в зависимости от особенностей его функционирования с учетом таких критериев, а именно:

обеспечение оптимального баланса между доходностью и стабильностью бизнеса;

целенаправленный поиск и работа по снижению уровня риска, ориентированная на получение и увеличение прибыли в неопределенной хозяйственной ситуации;

предупреждение финансовых проблем;

сохранение ресурсов или получение ожидаемого дохода (выгоды) в полном объеме в результате принятого решения.

Управление финансовой устойчивостью предприятия решает следующие задачи: обеспечение оптимальной структуры активов и капитала, обеспечения постоянного уровня платежеспособности и кредитоспособности, сбалансирования и обеспечения оптимальной структуры денежных потоков.

Таким образом, обеспечение финансовой устойчивости предприятий возможно только при условии реализации взвешенной политики управления собственными оборотными средствами; организации внутреннего финансового контроля на предприятии; выбора эффективной политики управления денежными потоками.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Проведенное исследование позволило констатировать, что финансовая устойчивость - это состояние экономического потенциала организации, характеризуется способностью организации наращивать прибыль и капитал при сохранении платежеспособности. Финансовая устойчивость должна характеризоваться таким состоянием финансовых ресурсов, которое, с одной стороны, соответствует требованиям рынка, а с другой стороны, отвечает потребностям развития организации. Формирование финансовой устойчивости предприятия обеспечивается разработкой рациональной комплексной системы управления финансами.

Комплексная система управления финансами предполагает взаимосвязь, последовательность и согласованность управления финансами предприятия на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях. Поэтому, необходим дальнейший поиск факторов, влияющих на финансовую устойчивость.

*Список литературы:*

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2010. – 528 с.
2. Вердиева Ю. Н. Управление финансово-экономической устойчивостью предприятия в условиях экономического кризиса / Ю. Н. Вердиева // Вологодские чтения. – 2009. – № 74. – С. 86–89.

3. Докієнко Л. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / Л. М. Докієнко // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 63–75.
4. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2011. – 378 с.
5. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : [навч. посібн.] / Р. О. Костирко. – Х. : Фактор, 2011. – 784 с.
6. Мартинюк В. М. Методологічні принципи управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі / В. М. Мартинюк // Наука й економіка. – 2011. – № 4. – С. 27–33.
7. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Г. О. Партин, О. В. Дідух // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 275–279.
8. Приймак І. І. Організація стратегічного управління суб'єктами господарювання в економіці України / І. І. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія : економічна.– Львів, 2009. – Вип. 36. – С. 143–147.
9. Родионова В. М. Финансовый контроль: учеб. для студентов вузов по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалт. учет и аудит" / В.М. Родионова, В.И.Шлейников. - М.: Финансы и статистика, 2013. – 280 с.
10. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2009. – 704 с.
11. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства : навч. посібн. / О. С. Філімоненков. – К. : Вид. "Ніка-Центр", 2012. – 359 с.

## **СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

**УДК 332.122**

### **ПРИРОДА РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

**АГАФОНЕНКО О.Ю.,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры учета и аудита  
Донецкий государственный  
университет управления**

Исследованы теоретические вопросы сущности региональной экономической системы и инвестиционной привлекательности региона. Исследованы перспективы эффективного функционирования региона как экономической системы, которые в определенной мере связаны с возможностями формирования и реализации соответствующей стратегии повышения его инвестиционной привлекательности. Проанализирована система повышения инвестиционной привлекательности региона, которая определяет важнейшие направления и приоритеты участия субъектов хозяйствования и региональных органов управления в инвестиционном процессе в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

*Ключевые слова:* Бизнес-среда, потенциал региона, региональные экономические системы, ресурсы, стратегия инвестиционной привлекательности.

Досліджено теоретичні питання сутності регіональної економічної системи та інвестиційної привабливості регіону. Досліджено перспективи ефективного функціонування регіону як економічної системи, які в певній мірі пов'язані з можливостями формування і реалізації відповідної стратегії

підвищення його інвестиційної привабливості. Проаналізовано систему підвищення інвестиційної привабливості регіону, яка визначає найважливіші напрями і пріоритети участі суб'єктів господарювання та регіональних органів управління в інвестиційному процесі в нестійких умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

*Ключові слова:* Бізнес-середа, потенціал регіону, регіональні економічні системи, ресурси, стратегія інвестиційної привабливості.

Theoretical questions of essence of regional economic and investment attractiveness of the region. Studied the prospects of the region as the efficient functioning of the economic system, which to some extent connected with the possibilities of formation and implementation of a strategy to increase its investment attractiveness. Analyzed the system to increase the investment attractiveness of the region, which defines the most important directions and priorities of the participating entities and regional governments in the investment process in the changing internal and external environment.

*Keywords:* business environment, the potential of the region, the regional economic system resources strategy to attract investment.

***Постановка проблеми.*** Проявлением сущности региональной экономической системы выступает ее структура. Региональная экономическая система представляет собой форму или внешние очертания системы организации производительных сил, внутренняя структура которой неразрывно связана с определенным содержанием, наполненным взаимосвязями между ее отдельными элементами и частями, присущими конкретной территории.

***Анализ последних исследований и публикаций.*** Актуальность данной проблемы обусловлена повышенным интересом ученых-экономистов и практиков к определению региона, как в определенных пределах, так и за ее пределами. Этим вопросом занимается много отечественных и зарубежных специалистов. Однако наиболее



неопределенной на сегодняшний день остается проблема познания природы региона как экономической системы. Суть этой статьи – показать значимость этой проблемы и определить возможности ее решения путем формирования и использования соответствующих систем.

**Цель статьи.** Основной целью является формирование методической базы для реализации системы развития регионов, наполнение ее соответствующим инструментарием (методами, способами, мерами и т.д.) для определения экономики региона.

**Изложение основного материала.** Определяющим моментом, обеспечивающим трансформацию ресурсов на услуги и товары, выступает наличие в данной региональной экономической системе не только определенной структуры, но и соответствующих потенциалов. Если попытаться найти наиболее широко употребляемые определения потенциалов, относящихся к различным видам ресурсов или характеризующих отдельные элементы производительных сил, то можно в качестве примеров привести следующие: природный потенциал; трудовой потенциал; производственный потенциал; научно-технический потенциал; организационный потенциал; информационный потенциал.

Определяющим условием для определения потенциала выступает экономия, которая может быть получена в перспективе при максимальном использовании всех факторов производства (или элементов производительных сил). Следовательно, потенциал региональной экономической системы – это не только некоторая совокупность составляющих потенциалов, но и еще более жесткая характеристика, которая отражает способности системы использовать имеющиеся у нее возможности [1, с. 24].

Относительно региональной экономической системы в качестве ресурсов выступают элементы производительных сил, отличительной особенностью которых является, с одной стороны, ограниченность в

объемах, а с другой, неограниченность в возможностях сочетания и взаимодействия. В первом случае речь идет о природных, материальных и трудовых ресурсах, а во втором – об организационном, научно-техническом и информационном обеспечении. От того, в каком соотношении между собой находятся производительные силы, полностью зависит конфигурация региональной экономической системы. Под конфигурацией региональной экономической системы понимаются количественные пропорции ее отдельных частей, взаимодействие которых обеспечивает ей целостный характер. Целостность выступает фундаментальным основанием устойчивости систем (сохранения их синергетических свойств и потенциальных возможностей при изменении внешних условий), результатом связанности элементов и баланса стохастического (случайного, вероятностного) и детерминированного (определенного, обусловленного) поведения каждого из них.

Приобретение региональными экономическими системами экономической самостоятельности вызывает необходимость переоценки положения и функций каждого региона в системе координат экономического пространства, в котором предстоит принимать решения, обеспечивающие условия его устойчивого развития. Устойчивое развитие региональных экономических систем предполагает дальнейшее изменение архитектуры экономического пространства, пропорций экономической системы. Исследование факторов развития региональных экономических систем позволяет условно разделить их на внешние и внутренние факторы. «Внешние факторы – это экономическая эффективность взаимодействия с внешней средой, отражающая способность системы создавать востребованные во внешней среде товары и услуги при допустимом соотношении стоимости производимого продукта, с одной стороны, и затратами на привлечение ресурсов (повышение конкурентоспособности продукции) – с другой. Внутренние факторы – это организация

производства внутри экономической системы, определяемая структурой, гибкостью взаимодействия элементов системы, эффективностью управления и применением современных технологий (повышение производительности труда)» [2, с. 71]. При этом их развитие обуславливается общими параметрами, которые характеризуют производительные силы, отношения собственности, принуждения к труду. В этой цепочке главенствующую роль играют производительные силы: от того, насколько они отвечают современным условиям, в полной мере зависит и состояние региональных экономических систем. Под развитием производительных сил можно понимать обогащение, наполнение качественно новым содержанием элементов производительных сил под влиянием внутренних законов развития (перемещения функций от личностных к материальным факторам производства, опережающего роста общественного труда, перемены труда, повышения производительности труда и др.), под воздействием внутренних и внешних противоречий (отношений человека к природе, процессу труда, общему для всех общественному способу производства и пр.). Если попытаться свести это к некоторому уровню, тогда уровень развития производительных сил характеризуется качеством рабочей силы, технической оснащенностью, степенью овладения силами природы, уровнем развития науки, внедрением современных форм и методов организации производства, степенью распространения новых материалов и технологий.

Следовательно, если попытаться обобщить, то «исходя из экономической теории факторов производства, масштабы и динамика общественного воспроизводства, устойчивость развития экономики, возможности наиболее полного удовлетворения потребностей общества и каждого его гражданина определяются наличием, состоянием и уровнем использования производительных сил» [3, с. 97], что, собственно, и подтверждает рассмотренный выше тезис. Устойчивость региональной

экономической системы напрямую влияет на ее жизнеспособность. Под жизнеспособностью региональной экономической системы понимается ее способность осуществлять расширенное воспроизводства, которое во многом определяется системой использования технологий. В современных условиях жизнеспособность и устойчивость развития региональных экономических систем находит свое проявление в уровнях дифференциации регионов по экономическим и социальным показателям. С точки зрения социально-экономических систем, дифференциация является неотъемлемым свойством компонентов системы, прослеживаемым по количественным признакам. В разнообразных по своим экономическим, географическим и природным условиям регионах формируются особенности и различия в экономическом и социальном развитии. Тем не менее, «...несмотря на многообразие, можно выделить общие, независимые от типа социально-экономической системы факторы оптимального размещения материального производства. К ним, в частности, относятся: использование экономических природных ресурсов; рациональное использование трудовых ресурсов; оптимальные размеры производства и его организации; высокая эффективность производственных связей новых предприятий» [4, с. 136]. Данное обстоятельство позволяет рассматривать региональные экономические системы как преобразователь ресурсов в продукцию и услуги, пригодные для употребления населением, проживающим как на территории данного региона, так и за его пределами.

Для того чтобы такая конфигурация выглядела предсказуемой и неслучайной, региональная экономическая система должна не только не разрушаться сама, но и не провоцировать разрушение себе подобных, а также более высокого уровня экономических систем, таких, например, как национальная экономическая система. Достигается это посредством согласования целей и основных функций, на достижение которых

направлена деятельность (функционирование) региональных экономических систем. Под функционированием региональной экономической системы понимается формирование и использование совокупности общественно-производственных и организационно-технических факторов, определяющих эффективность труда, обеспечивающих рациональное использование природных ресурсов, средств производства, материальных и трудовых ресурсов субъектами хозяйствования в масштабах региона.

При этом целью деятельности экономических систем становится прибыль в широком смысле: на макроуровне – это улучшение благосостояния населения и повышение качества жизни, здоровье населения и сохранность окружающей среды. В экономических системах хозяйственная деятельность, наряду с максимизацией стоимости самой системы, связана с положительными внешними эффектами, способствующими развитию более крупных систем. Разумеется, сводить всю деятельность региональной экономической системы к получению экономической выгоды, формой которой выступает прибыль, не приходится. Да этого и не требуется, так как под прибылью понимается в данном случае приращивание (приростание) условий комфортной жизни, которые в своем большинстве значат больше, чем, собственно, сама прибыль как экономический результат.

Для того чтобы обозначенная цель функционирования региональной экономической системы стала реально достижимой, необходимо выполнение некоторых функций, под которыми понимаются: согласование и защита интересов региона внутри страны и за рубежом; усиление конкурентных позиций региона путем научной подготовки обоснования привлекательности территории с целью привлечения инвесторов и совершенствования экономической структуры; создание условий, благоприятствующих развитию в регионе малого и среднего

предпринимательства; создание системы региональных льгот и гарантий для деятельности предпринимательских, коммерческих структур и инвесторов; наращивание внешнеэкономического потенциала и расширение торгово-экономических связей региона. Чтобы эти, а также и другие функции региональной экономической системы выполнялись, необходимо, чтобы и сама система находилась под неустанным контролем. Учитывая обстоятельство, что «регион как сложная социально-экономическая система связан множеством отношений как с внешней средой (в том числе с государством, как надсистемой), так и внутренней средой, специфика которой в контексте представлена отношениями региона с территориальными единицами и хозяйствующими субъектами» [5, с. 40], возникает объективная необходимость формирования и поддержания стабильного курса экономического роста и социального развития, достигаемая управлением социальными и экономическими системами.

Функционирование региональной экономической системы, а заодно и ее управление, осуществляется в определенной внешней среде, которая по своей сути является ни чем иным, как бизнес-средой. Бизнес-среда – это сложноорганизованное, противоречивое и достаточно подвижное социально-экономическое пространство. Бизнес-среда под воздействием своих слабых и сильных сторон, внешних и внутренних факторов находится в постоянном обновлении. Это обновление сопровождается заметными изменениями, происходящими в экономическом поведении хозяйствующих субъектов. Для того, чтобы обеспечить этим субъектам хозяйствования рост или увеличение размеров, модернизацию или адаптацию к изменениям внешней бизнес-среды, консервации и реструктуризации бизнеса как раз и применяются определенные методы управления. Отдельные исследователи по-разному подходят к классификации таких методов: одни предполагают учитывать факторы как

эндогенного, так и экзогенного характера и выделяют подгруппы прямых вспомогательных методов, опосредованных дополнительных методов, поощрительных экономических методов, административных методов, информационных методов, смешанных методов; другие – учитывать характер сложности социально-экономических систем и выделяют: метод «золотого сечения», метод мягкого резонансного управления, метод когнитивного анализа и управления, метод рефлексивного управления, метод системного подхода в управлении [6, с. 126]; третьи – учитывать уровень координации хозяйственного развития и предлагают использовать системный подход на основе факторного анализа ряда показателей экономической деятельности, а также макроэкономический с определением возможной смены приоритетов экономического развития [7, с. 26, 27].

Несмотря на кажущийся значительный диапазон представлений о современных методах управления региональными экономическими системами, все они преследуют одну и ту же общую цель, а именно, минимизировать общие издержки производства и обеспечить необходимый уровень эффективности общественного производства, обеспечивающие удовлетворение потребностей населения, проживающего на данной территории. Несмотря на очевидные отличия различных социально-экономических систем (развитый рынок, переходный период, социалистическая экономика), во всех случаях имеется широкий круг общих региональных проблем, ибо важнейшей составляющей предмета исследования теории региональной экономики, как раз и является изучение пространственного аспекта общественного производства [4, с. 136]. И здесь как раз определяющую роль и играет бизнес-среда. От того, в каком состоянии она пребывает, полностью зависит и функционирование региональной экономической системы, а вместе с этим и особенности организации производительных сил.

Перспективы эффективного функционирования региона как экономической системы в определенной мере связаны с возможностями формирования и реализации соответствующей стратегии повышения его инвестиционной привлекательности. Обусловлено это тем, что внешние и внутренние условия (факторы) жизнедеятельности региона все в большей степени становятся динамичными (изменяющимися), в связи с чем возникает необходимость проработки нескольких (различных между собой) вариантов, в которых можно было бы в первом приближении предвидеть возможные достижения и потери, преимущества и угрозы функционированию региональной экономической системе, в том числе с учетом привлечения и использования инвестиционных ресурсов. Именно стратегия повышения инвестиционной привлекательности региона становится набором основных координат, руководствуясь которыми можно обеспечить достижение стоящих перед регионом основных целей.

Относительно территориальной организации воспроизводства ресурсов, чему должна способствовать стратегия повышения инвестиционной привлекательности региона, таковыми целями могут быть: во-первых, сохранение единого экономического пространства страны (обеспечение его однородности); во-вторых, обеспечение устойчивых темпов роста жизненного уровня населения, проживающего на данной территории; в-третьих, совершенствование пространственной организации производительных сил на основе современных достижений науки и техники; и, наконец, в-четвертых, наличие и использование различных стимуляторов для развития территориальных коммун (громад). Всему этому должны способствовать меры по повышению инвестиционной активности в регионе, призванные как раз интенсифицировать поступления инвестиционных ресурсов на данную территорию, в сферы отдельных видов экономической деятельности.



Регион как экономическая система связан множеством экономических отношений как с внешней средой (где в качестве более высокой системы выступает отдельное государство или межгосударственные и надгосударственные структуры), так и с внутренней средой (участниками которых являются юридические и физические лица: предприятия, организации, учреждения и население). В этих условиях важно выделить некоторые детерминанты (качественные своеобразия) стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона, которые позволяют обозначить основные составляющие инвестиционной привлекательности. Во-первых, это инвестиционный климат региона, который может оказывать прямое влияние на процесс инвестиционной деятельности, так как представляет собой некоторую совокупность характеристик, присущих каждой местности факторов, посредством которых определяются возможности и формируются стимулы для осуществления реальных инвестиций. Во-вторых, это инвестиционный потенциал региона, проявляющийся в наличии существующих или потенциальных возможностей регионального производства, в наличии факторов производства, в обеспеченности производства определенными видами ресурсов, использование которых существенно изменяется (в сторону увеличения) при взаимодействии с инвестиционными ресурсами.

В-третьих, это инвестиционная активность в регионе, которая может быть представлена интенсивностью (скоростью) протекания инвестиционных процессов в региональной экономической системе, результатом которой становятся новые качественные характеристики отдельных ее параметров: территории, населения, элементов производства (основных средств). Сопряжением инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности выступает как раз инвестиционный климат региона. В-четвертых, это инвестиционный риск региона, который

проявляется в наличии угроз и возможных потерь в предполагаемых выгодах от использования инвестиционных ресурсов.

Важным элементом формирования стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона является определение приоритетов промышленной (инвестиционной) политики региона. Выбор приоритетных направлений обновление и повышения отдачи от основных средств может осуществляться в такой последовательности.

Под сформированную таким образом стратегию повышения инвестиционной привлекательности региона разрабатывается или модернизируется существующий комплексный механизм управления инвестиционными процессами в регионе, в структуре которого обязательно должны присутствовать мотивационный, экономический, организационный и правовой механизмы управления инвестиционными процессами. Тем самым данный механизм будет отличаться достаточной эффективностью при управлении инвестиционными процессами в регионе, так как будет обеспечиваться всесторонний подход к повышению инвестиционной активности в регионе.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, формирование стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона представляет собой важный комплекс аналитических и методических работ, использование которых по заранее определенному алгоритму позволяет обеспечить строгую увязку отдельных составляющих элементов региональной промышленной политики между собой в соответствующую концепцию. Наличие концепции стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона делает инвестиционные процессы максимально прозрачными, а меры по ее реализации качественно и количественно соизмеримыми. Тем самым с повестки дня снимается проблема несвоевременности выявления неэффективного использования

основных средств в отдельных отраслях промышленности или видах экономической деятельности и последующего использования дополнительных инвестиций для их обновления. Концепция повышения инвестиционной привлекательности региона определяет важнейшие направления и приоритеты участия субъектов хозяйствования и региональных органов управления в инвестиционном процессе в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды.

*Список литературы*

1. Жиц Г.И. Проблема развития инновационного комплекса региона / Г.И. Жиц // Инновации. – 2003. – №9. – С. 24-27.
2. Астапов К.Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях / К.Л. Астапов // Вестник Московского ун-та. Серия 6. Экономика. – 2005. – №4. – С. 68-85.
3. Ковалева Г.А. Стратегическое планирование регионального развития как механизм устойчивого социально-экономического роста территории / Г.А. Ковалева // Регионоведение. – 2004. – №2. – С. 95-105.
4. Павлов К. Межрегиональные социально-экономические отношения: Вопросы теории и оценки / К. Павлов // Общество и экономика. – 2003. – №1. – С. 134-143.
5. Лапыгин Д.Ю. Методическое обеспечение процесса разработки плана стратегического развития региона / Д.Ю. Лапыгин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 40-52.
6. Прангишвили И. Об эффективности управления сложными социально-экономическими системами / И. Прангишвили // Общество и экономика. – 2005. – № 9. – С. 125-134.
7. Сухарев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2006. – № 1. – С. 26-33.

УДК 336.221.24:330.322

**СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОНЕЦКОЙ  
НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

**БОЙКО С.В., к.э.н., ст. преп.  
кафедры финансовых услуг и  
банковского дела  
Донецкий государственный  
университет управления**

В данной статье проведен анализ финансовых источников формирования инвестиционных ресурсов, на основе которого выявлены проблемы их привлечения и предложена система мероприятий, направленных на приток инвестиций в Донецкую Народную Республику в зависимости от источника инвестиций.

*Ключевые слова:* инвестиционная деятельность, экономическая система, инвестиционная политика, источники инвестирования, инвестиционные ресурсы, финансовое обеспечение, экономическое развитие.

У даній статті проведено аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів, на основі якого виявлено проблеми їх залучення та запропоновано систему заходів, спрямованих на приплив інвестицій в Донецьку Народну Республіку в залежності від джерела інвестицій.

*Ключові слова:* інвестиційна діяльність, економічна система, інвестиційна політика, джерела інвестування, інвестиційні ресурси, фінансове забезпечення, економічний розвиток.

In this article the analysis of financial sources of formation of investment resources on the basis of which problems of their attraction are revealed is carried out and the system of the actions directed on inflow of investments into the Donetsk People's Republic depending on a source of investments is offered.

*Keywords:* investment activity, economic system, investment policy, investment sources, investment resources, financial security, economic development.

**Постановка проблемы.** В современных условиях проблема инвестиций в Донецкой Народной Республике достаточно актуальна. Это обусловлено высоким уровнем неопределенности и наличием преград на пути осуществления инвестиционной деятельности. Сегодня стало очевидным, что для устойчивого развития Республики необходимо предоставлять гарантии, создавать благоприятные законодательные условия для того, чтобы заинтересовать инвестора вложить средства в экономику молодого государства. Для решения задач обеспечения экономического роста на долгосрочную перспективу необходим рациональный подход для привлечения ресурсов.

Современное состояние экономического развития Республики требует значительных усилий направленных на повышение эффективности привлечения инвестиций, что повлечет достижение социального, бюджетного и экономического эффектов. Известно, что инвестиционная политика в Республике может осуществляться не просто в пределах циклического спада или структурного кризиса, а в условиях трансформационного преобразования экономической системы. Эти и другие особенности не могут не влиять на инвестиционную политику: ее цели, методы реализации, соотношение государственного влияния и рыночных регуляторов, источников инвестирования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В российской экономической литературе вопросам финансового обеспечения инвестиционной деятельности посвящены работы таких ученых как В.А. Чернова [5], К.П. Янковского [6], И.В. Липсиц [4] и Т.С. Колмыкова [3]. Вопросу стимулирования инвестиционной деятельности в системе управления регионом посвящена работа Г.И. Каримова [2]. Однако анализ

данной литературы позволяет лишь поверхностно рассмотреть вопросы финансового обеспечения инвестиционной деятельности.

**Цель статьи.** Провести анализ финансовых источников формирования инвестиционных ресурсов, на основе которого, выявить преграды их привлечения, и разработать систему мероприятий, направленных на приток инвестиций в Донецкую Народную Республику.

**Изложение основного материала.** Известно, что инвестиции играют большую роль для экономики Республики, поэтому республиканская система инвестиционной деятельности должна стать постоянно функционирующей и направленной на баланс в экономике республики. Следует отметить, что основной задачей регулирования инвестиционной деятельности является максимизация эффективности использования капитала на фоне баланса республиканского влияния на рынок. Там, где рынок не может обеспечить оптимальное распределение инвестиционных ресурсов, рыночное саморегулирование инвестиционной деятельности должно быть дополнено различными формами республиканского воздействия и, наоборот, неэффективность мер республики в инвестиционной сфере требует использования более гибких частных и смешанных форм инвестирования. Сосуществование двух систем регулирования инвестиционной деятельности не должно привести к противоречиям в деятельности хозяйствующих субъектов. Инвестиционная сфера является именно той сферой, где необходимо и возможно присутствие двух систем [1].

Инвестиции являются основой перестройки сектора материального производства, поэтому Республика должна применять весь комплекс экономических, правовых и административных мер для преодоления негативной тенденции сокращения объемов инвестиций и повышения инвестиционной активности. Эффект от этих различных типов регулирования может быть разным по своим масштабам и качеству, а

регулирование может привести к сомнительным результатам. Поэтому вопрос целесообразности республиканского регулирования и его формы должен решаться на достаточно компетентном уровне, а органы власти должны быть независимыми от частных инвесторов.

Реализация инвестиционной деятельности связана с поиском вариантов в области возможных источников финансирования инвестиций, путей их мобилизации и увеличения эффективности их использования. Соотношение и структура инвестиционных ресурсов, привлекаемых для осуществления вложений в объекты инвестирования, определяются формами и механизмом хозяйствования.

Следует отметить, что инвестиционные ресурсы - это денежные ресурсы и выраженные в денежной форме материальные, нематериальные и финансовые активы, которые аккумулируются субъектами хозяйствования инвестиционной деятельности из разных источников для обеспечения экономических условий осуществления предпринимательской деятельности с целью получения прибыли [6, с.72].

Только в комплексе все источники финансирования инвестиционной деятельности образуют интегрированную систему финансового обеспечения инвестиционной деятельности в Донецкой Народной Республике.

При проведении анализа, целесообразно выделить внутренние и внешние источники финансирования (рис. 1).

Эффективность и действенность системы финансового обеспечения непосредственно определяется качеством конкретных источников и возможностью рационального их использования, направленного на рост инвестиционного потенциала экономики. Но необходимо отметить, что главным источником формирования инвестиционных ресурсов являются собственные средства предприятий, поэтому для активизации

инвестиционной деятельности необходима разработка эффективной амортизационной и налоговой политики.

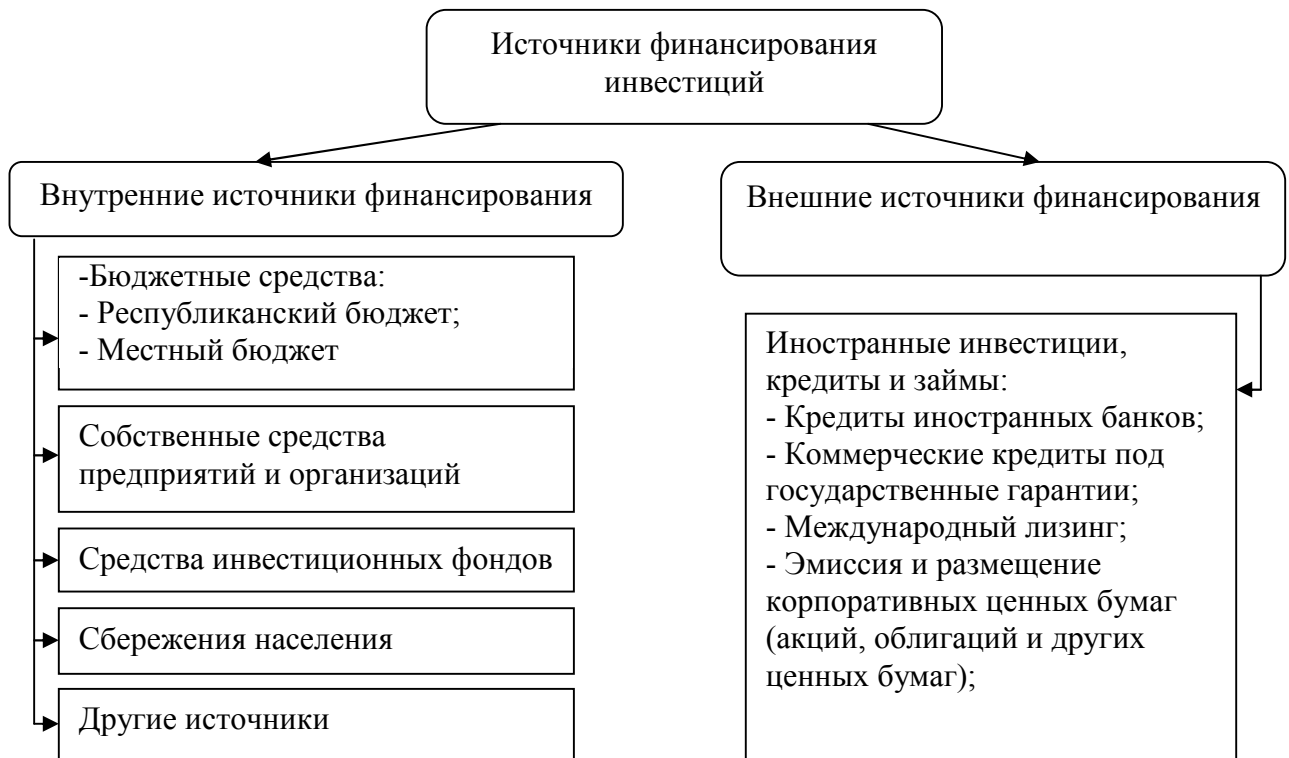


Рис. 1. Структура инвестиционных ресурсов по источникам финансирования [на основе 7,8]

Результаты проведенного анализа источников поступления инвестиционных ресурсов позволили предложить ряд мер, направленных на расширение источников инвестирования экономики, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Мероприятия по привлечению инвестиций в зависимости от источника поступления

Источник	Меры стимулирования
Кредиты банков и других займов	1. Нарращивание объемов кредитования. 2. Использование современных банковских технологий. 3. Расширения спектра банковских услуг 4. Установление низких процентных ставок по кредитам 5. Ускорение развития финансовых рынков и их институтов



## Продолжение табл. 1

Иностранные инвестиции	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Регулирование инвестиций и участие в собственности.</li> <li>2.Требования к результатам хозяйственной деятельности.</li> <li>3.Регулирование прибыли, дивидендов и других доходов.</li> <li>4.Системы инвестиционных льгот.</li> <li>5. Система инвестиционных гарантий</li> <li>6.Информационное обеспечение.</li> </ol>
Частные инвесторы	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Создание благоприятной институциональной среды и улучшение инвестиционного климата экономики Республики.</li> </ol>
Другие источники. Создание и развитие новых небанковских финансово-кредитных институтов.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Создание паевых инвестиционных фондов, венчурных фондов.</li> <li>2.Создание кредитных союзов.</li> <li>3.Создание негосударственных пенсионных фондов.</li> <li>4.Развитие факторингового бизнеса и лизинговых компаний.</li> <li>5.Пенсионные накопления на страховые взносы граждан.</li> <li>6.Усовершенствование механизма страховых инвестиционных проектов.</li> <li>7.Развитие страховой инфраструктуры.</li> </ol>

Для более детального анализа источников формирования инвестиционных ресурсов, целесообразно изучить специфику регионального формирования финансовых ресурсов с целью их инвестирования и проанализировать направления оптимизации этого процесса.

Высоким инвестиционным потенциалом в Донецкой Народной Республике обладают следующие направления:

- альтернативные источники энергии;
- инфраструктура: транспорт и коммуникации;
- сектор услуг: гостиницы, большие бизнес-центры;
- развитие муниципального сектора;
- высококвалифицированная рабочая сила: высшее образование, научно-исследовательский потенциал;
- плодородные земли и полезные ископаемые;

развитая промышленность: металлургия, добыча угля, машиностроение, коксохимия.

Стратегическим фактором развития инвестиционной политики целесообразно считать ориентацию на экономический рост и преодоление диспропорции экономического развития. Учитывая результаты мониторинга инвестиционного климата в Донецкой Народной Республике, определено, что приоритетными инвестиционными направлениями на национальном уровне целесообразно рассматривать: промышленный сектор; восстановление и строительство инфраструктуры, промышленного и жилого сектора города; инновации; сельское хозяйство.

Из проведенного анализа следует, что для установления благоприятного инвестиционного климата Донецкой Народной Республики, а следовательно оптимального финансового обеспечения инвестиций, необходимо:

Разработать нормативно-правовую базу, в которой подробно описать условия работы инвесторов на территории Республики, в том числе условия использования земельных ресурсов.

Создать льготную систему налогообложения для внешних и внутренних инвесторов.

Основать центр содействия инвестициям на всех уровнях при министерстве экономики Донецкой Народной Республики.

Разработать единую систему инвестиционной деятельности в Республике.

Перечисленные рекомендации требуют обширного рассмотрения и детализации, однако следует помнить, что для Донецкой Народной Республики первоочередным направлением инвестирования является восстановление и строительство инфраструктуры, промышленного и жилого сектора города. После проведения опроса представителей бизнес-структур Республики, было выявлено, что в процессе создания налаженной

системы инвестиционной деятельности следует начинать с нормативно-правовой базы. Безусловно, в основном законе «Об инвестиционной деятельности» и «Об иностранном инвестировании» необходимо предельно ясно очертить обязанности инвесторов в сфере землепользования, но если следовать в направлении повышения инвестиционной привлекательности республики, то следует рассмотреть создание отдельной нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в данной сфере.

Следовательно, в настоящее время в Донецкой Народной Республике весомым блокатором инвестиционной деятельности является тот факт, что еще не разработана законодательная и нормативная база в сфере землепользования. Таким образом, хозяйствующие субъекты, у которых есть желание и возможности вкладывать в строительство новых промышленных объектов, а также реконструкцию и восстановление, не имеют возможности на законных основаниях оформить участок земли [99].

На сегодняшний день аренда или покупка земельных участков осуществляется на условиях украинского законодательства, что вызывает массу вопросов. Понятно, что для разработки законодательной и нормативной базы в этой сфере необходимо время, поэтому в данной работе предлагается разработать промежуточный документ (указ) главы Донецкой Народной Республики «Об установлении контроля за законным и рациональным использованием земельных ресурсов на территории Донецкой Народной Республики».

С целью установления единого хозяйственного и правового положения земель Донецкой Народной Республики необходимо создать единый государственный кадастр земельных ресурсов. При фактическом отсутствии управлений земельных ресурсов провести мероприятия по инвентаризации взятых на баланс земельных участков всех форм собственности, находящихся на соответствующих административных

территориях органов местного самоуправления, а также установлению собственников (пользователей) земельных участков при помощи средств массовой информации и средств печати. Данные, полученные в результате инвентаризации, следует обобщить и подать в Министерство агропромышленной политики Донецкой Народной Республики в определенный срок. На период утверждений функций и обязанностей органов государственной власти Донецкой Народной Республики в сфере землепользования, держателем единого государственного кадастра земельных ресурсов целесообразно признать Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики и его территориальные управления и отделения.

В связи с отсутствием нормативно-правовых документов в сфере землепользования, следует разрешить юридическим и физическим лицам предпринимателям, оформившим лицензию Донецкой Народной Республики на пользование недрами, заключать договоры аренды земли либо иного пользования земельными участками для промышленных нужд (строительство промышленных площадок и т.д.) непосредственно с собственниками (пользователями) земельных участков. Министерству топливно-энергетического комплекса Донецкой народной республики следует затрачивать с момента подачи заявки физического или юридического лица не более 5 рабочих дней на принятие решения о заключении договоров аренды земельных участков для нужд, связанных с использованием недрами.

Из всего выше изложенного следует, что утверждение предлагаемого документа повлечет за собой: улучшение инвестиционного климата, и как следствие, повышение уровня привлекательности Республики для инвестиционных вливаний; позволит юридическим и физическим лицам быть более осведомленными в сфере рационального использования земельных ресурсов, что повлечет за собой развитие бизнеса; для

Донецкой Народной Республики данный указ даст возможность увеличить поступления в бюджет.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Можно сделать вывод, что между всеми источниками формирования инвестиций прослеживается взаимозависимость и взаимообусловленность возможностей их использования в современных условиях. Переход к рыночной модели инвестирования связан с распределением функций Республики и частного сектора экономики в инвестиционном процессе, диверсификацией инвестиционного капитала, с преобладанием частного инвестиционного капитала над государственным, ростом разнообразия субъектов и объектов инвестирования, развития инвестиционного рынка и его институтов. Эти процессы объясняют движение в структуре источников финансирования инвестиций в сторону уменьшения доли бюджетных ассигнований и увеличением доли собственных средств предприятий, частных инвестиций и заемных средств.

#### *Список литературы*

1. Бойко С.В. Эффективность процессов инвестирования / С.В. Бойко // VI Международная конференция «Стратегия качества в промышленности и образовании» (4 - 11 июня 2010, Варна, Болгария): Материалы. В 4-х томах. Том I (1). Составители: Хохлова Т.С., Хохлов В.А., Ступак Ю.А. - Днепропетровск-Варна, 2010. - 604 с. - С. 56-59.
2. Каримов Г. И. Стимулирование инвестиционной деятельности в системе управления региона / Г.И. Каримов // Инвестиции: практика и опыт - 2009. -№6.-с. 17-20.
3. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т.С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 204 с.

4. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 320 с.
5. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 159 с.
6. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.
7. Источники и методы финансирования инвестиций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://studme.org/15941024/investirovanie/istochniki\\_metody\\_finansirovaniya\\_investitsiy](http://studme.org/15941024/investirovanie/istochniki_metody_finansirovaniya_investitsiy).
8. Источники финансирования инвестиций. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi\\_economika/sergeev/finansirovanie\\_investitsi/index.html](http://www.hanadeeva.ru/biblioteka/knigi_economika/sergeev/finansirovanie_investitsi/index.html).
9. Особенности льготного налогообложения землепользования как способа привлечения инвестиций [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0b65625b2bc68b4c53b89521206d37\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0b65625b2bc68b4c53b89521206d37_0.html).

**УДК 330.322:314.82**

## **РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА**

**ИСТОМИНА О. И.,  
ассистент кафедры финансов  
Донецкий государственный  
университет управления**

В статье приводится теоретическое обоснование и выявление сущности инвестиционной активности населения как главного инвестиционного ресурса для государства и рассмотрена его роль в

развитии отечественной экономики, также рассмотрены государственные мероприятия, направленные на привлечение сбережений населения.

*Ключевые слова:* инвестиции, инвестиционная активность, сбережения населения, экономический рост, доходы населения.

У статті наводиться теоретичне обґрунтування і виявлення сутності інвестиційної активності населення як головного інвестиційного ресурсу для держави і розглянута його роль у розвитку вітчизняної економіки, також розглянуті державні заходи, спрямовані на залучення заощаджень населення.

*Ключові слова:* інвестиції, інвестиційна активність, заощадження населення, економічне зростання, доходи населення.

The article provides a theoretical basis and identify the essence of the investment activity of the population as the main investment resource for the state and consider its role in the development of the domestic economy, also considered public events aimed at attracting savings.

*Key words:* investments, investment activity, the savings of the population, economic growth, incomes.

**Постановка проблеми.** Развитие инвестиционной активности населения и рациональное использование его финансового потенциала способно сыграть важную роль в развитии экономики страны. Привлечение финансовых накоплений населения в инвестиционный процесс способствует повышению динамики экономического роста и одновременно оказывает значительное положительное влияние на развитие корпоративного сектора и рынка ценных бумаг государства.

В современных условиях государству выгодно привлекать сбережения населения в экономический оборот путем использования различных финансовых инструментов рынка ценных бумаг. Во-первых, это поможет государству привлечь в народное хозяйство значительные финансовые сбережения населения страны. Во-вторых, привлечение

сбережений населения в экономический оборот с помощью инструментов рынка ценных бумаг позволяет создать новый класс частных инвесторов, что в свою очередь, позволит перейти к модели корпоративного управления, основанной на «капитализме акционеров», а рынок ценных бумаг, может основываться на модели «широкого участия» населения.

В любой развитой экономике денежные средства населения является главным источником долгосрочных ресурсов. Средства населения как источник инвестиций отличаются стабильностью и прогнозируемостью ресурсной базы, которая менее зависима от спекулятивных колебаний и резких изменений конъюнктуры на международных финансовых рынках. Мировая практика показывает, что сбережения населения являются также наиболее устойчивыми инвестиционными ресурсами коммерческих банков. Сбережения населения является важным инвестиционным источником, поэтому изучение процессов, связанных с трансформацией денежных сбережений в инвестиции имеет и теоретическую и практическую ценность [1].

*Анализ последних исследований и публикаций.* Исследованием роли сбережений населения в экономическом развитии, а также применения сбережений населения для финансирования экономического развития отражены в работах зарубежных и отечественных ученых, таких как:

Однако, не смотря на методологическую значимость и научный интересе к проблематике роли инвестиционной активности населения в развитии экономических процессов остается немало нерешенных вопросов. Более глубокой теоретической проработки требуют вопросы анализа места и роли сбережений населения в современных экономических условиях стран, находящихся в экономическом кризисе.

На динамику инновационного развития в экономике государства накладывается множество процессов, связанных с особенностями



формирования рыночной инфраструктуры, поведения хозяйствующих субъектов, государства, населения. Активизация инвестиционных процессов в отечественной экономике непосредственно связана с формированием институциональной среды, благоприятной для всех участников инвестиционной деятельности. Одним из явных источников для финансирования реального сектора экономики могут выступать частные сбережения граждан.

Одной из важнейшей задач современных экономик является сочетание политики экономической стабильности с политикой экономического роста, которые требуют стимулирования инвестиционной активности.

Острая потребность привлечения инвестиционных ресурсов, обеспечение социальной и экономической защищенности граждан вызывает огромный интерес к финансовым средствам населения со стороны коммерческих банков, страховых компаний, пенсионных фондов, инвестиционных и прочих структур.

Актуальность темы состоит в раскрытии роли сбережений населения в механизме формирования инвестиционной активности населения как главного источника инвестиционных ресурсов экономики.

Активизация столь значительного финансового потенциала в инвестиционных процессах обусловлена необходимостью прекращения процесса перемещения капитала за рубеж, повышения конкурентоспособности национальной экономики, снижение инфляционных процессов, повышения жизненного уровня граждан, сокращения социальной дифференциации [2, с. 162].

**Цель статьи.** Целью статьи является теоретическое обоснование и выявление сущности и роли инвестиционной активности населения в развитии экономики государства.

*Изложение основного материала.* Современный этап развития экономики государства характеризуется острым дефицитом финансовых ресурсов, которые необходимы для реализации инвестиционных процессов как неотъемлемой составляющей расширенного воспроизводства. Одним с потенциально надежных и мощных поставщиков таких ресурсов для государства выступает сектор домохозяйств. Нынешняя практика инвестиционной деятельности в реальном и финансовом секторах позволяет экономическим субъектам из широкого круга объектов вложения средств выбрать наиболее привлекательные с точки зрения собственных нужд. Анализ научных исследований, аналитических обзоров и политических данных показал, что население больше заинтересовано в размещении своих сбережений по следующим направлениям: недвижимость, ценные бумаги, банковские депозитные (сберегательные) вклады, иностранная валюта. При этом важно отметить, что первая из названных позиций принадлежит к реальному сектору, тогда как остальные являются финансовыми инструментами. В период экономического кризиса 2008-2010 гг. Именно эти рынки понесли наибольшие деструктивных изменений, в связи с чем инвестиционный потенциал граждан был в значительной степени ограничен [3, с. 52].

Рыночные преобразования экономики вызывают необходимость формирования новой инновационной модели хозяйствования, объединяющей воедино интересы всех участников этого процесса, адекватной новым условиям рыночных отношений. В ее основе лежит качественное изменение роли и значения сбережений населения, выступающих в рыночной экономике важнейшим финансовым ресурсом. На сегодняшний день для экономики нашей страны наиболее актуальной является проблема дефицита свободных ресурсов, необходимых для финансирования модернизации и новых проектов. В то время когда государство организует поиск источников финансирования для

инвестиционных потребностей, пытается привлечь иностранный капитал, остается невостребованным имеющийся мощный и реальный финансовый потенциал, сосредоточенный у населения.

Ограниченный поток иностранных инвестиций, направляемый в русло высокодоходных сфер деятельности, не в состоянии обеспечить динамичный инвестиционный рост, решить проблемы социальной направленности в экономике.

При этом инвестиционный потенциал самого массового экономического агента - населения практически оказываются не вовлеченным в воспроизводственный процесс. В результате значительная часть сбережений выбывает из экономического оборота (утечка капитала за рубеж) или омертвляется в виде наличных рублевых и валютных накоплений [4].

Одной из причин недостатков инвестиционного механизма является дефицит денежной массы. Однако в настоящее время актуальным является выяснение основных причин не только дефицита денег, а и дефицита финансового капитала, то есть дефицита пассивов коммерческих банков и небанковских финансовых институтов относительно спроса на денежные средства.

Среди причин, способствующих дефицита ссудного и финансового капитала, можно выделить две основные: отсутствие достаточных вложений населения (домашних хозяйств) и предпринимателей из-за недоверия к банковской системе страны; чрезвычайно низкий уровень доходов населения, значительная дифференциация доходов населения и высокая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума [5, с. 90].

Сбережения домашних хозяйств являются важной макроэкономической категорией, они включены в финансовые отношения и финансовую систему с одной стороны; с другой стороны, связаны с

проблемами распределения ВВП на потребление и накопление, использования доходов домашних хозяйств, т.е. включены в систему отношений общественного воспроизводства.

Современные исследователи рассматривают этот вопрос шире. В развитие сложившихся теоретических положений о роли и месте сбережений населения в экономической системе, современные авторы показывают, что в них присутствуют элементы, формирование которых имеет существенные особенности. В дополнение к традиционным мотивам выделяются некоторые новые ориентации, связанные с особенностями развития переходной экономики. К примеру, Я. Корнай, повторяя ряд традиционных интерпретаций, связывает формирование структуры сбережений с рядом дополнительных экономических причин: накопление средств на случай болезни, безработицы, а также на старость в той степени, в которой государство снимает свои обязанности в этой области; накопление оборотного капитала для новых и частных предприятий (включая не только зарегистрированные, но и действующие в нелегальном бизнесе); накопление для приобретения дорогостоящих товаров длительного пользования.

Дж. Хикс отмечал, что «сбережения не есть, строго говоря, разница между доходом и расходом, это разница между доходом и потреблением».

Ю. И. Кашин определяет как, сбережения – это средства, за которыми стоят реальные потребности, удовлетворяемые в процессе осуществления сложного единства интересов текущего и будущего потребления [6, с. 12]. Решения домашних хозяйств о формировании сбережений и способах их инвестирования являются важным фактором стабильного и устойчивого экономического развития любой страны, приобретая особое значение в условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики. Социально-экономический прогресс любого общества обеспечивается объемом и структурой

реальных инвестиций. Однако в экономической системе рыночного типа этот прогресс опосредован финансовыми инвестициями, с помощью которых происходит перелив капитала и создается механизм привлечения инвестиций в экономику. Фондовый рынок и банковская система представляют собой два взаимосвязанных сектора экономики, обеспечивающих трансформацию сбережений в инвестиции. Домашние хозяйства в развитых странах являются важнейшим поставщиком инвестиционных ресурсов, а экономическая природа сбережений домашних хозяйств, выполняющих различные социально-экономические функции, проявляется, прежде всего, через трансформацию их в инвестиции. Вместе с тем значительная часть сбережений граждан не вовлекается в инвестиционный процесс и тесаврируется в виде наличных денег. Домашние хозяйства в современных условиях выступают не только как потребительская ячейка общества, но и выполняют важнейшие социально-экономические функции, обуславливая тот факт, что решения об использовании своего дохода принимают исходя не столько из экономических, сколько из социальных целей. Достижение экономических целей чаще всего направлено на более полную реализацию социальных целей: обеспечение старости, создание лучших стартовых условий для последующих поколений. Сбережения для домашних хозяйств служат не только средством преодоления ограниченности дохода для удовлетворения потребностей и увеличения потребления в будущем, но и являются своеобразным «стабилизатором», который защищает домашнее хозяйство.

Сбережения домохозяйств играют очень важную роль в экономических процессах, ведь они являются основным источником инвестиций, которые определяют развитие экономики страны. В то же время рост сбережений, кроме экономического, имеет также важное социальное и политическое значение, поскольку способствует повышению жизненного уровня населения и его социальной защищенности,

формированию среднего класса в обществе и усилением его финансовой независимости.

Уровень жизни населения в значительной степени зависит от уровня доходов, величины расходов и объемов сбережений домохозяйства. Домохозяйство в процессе своей экономической деятельности сталкивается со следующими основными рисками [7, с. 72]:

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, в современных условиях экономики крайне необходима разработка и внедрение действенных и эффективных механизмов привлечения сбережений населения в экономические процессы, а именно в инновации, которые обуславливают стабильный рост экономики страны и ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Наиболее приоритетными направлениями являются:

институциональный (становление и стремительное развитие, кроме разветвленной сети банковских учреждений, различных небанковских финансово-кредитных институтов: кредитных союзов, негосударственных пенсионных фондов, институтов совместного инвестирования и т.д.);

инструментальный (расширение перечня финансовых услуг и продуктов, предоставляемых частному инвестору, а также выработки новых инвестиционных инструментов, создание надлежащих условий для диверсификации вложений домохозяйств, в том числе информирование и привлечение в инновационные проекты);

гарантийный (совершенствование действующего законодательства относительно гарантирования вкладов физических лиц с учетом зарубежного опыта, а также защита и поддержка конкурентных позиций отечественных финансово-кредитных учреждений относительно аналогичных учреждений-нерезидентов на отечественном рынке, поскольку вхождение в финансовую систему иностранных владельцев и

иностранного капитала затрудняет процесс прогнозирования и контроля за эффективностью их функционирования) [8, с. 29];

образовательно-информационный (создание условий для получения гражданами необходимых знаний основных тенденций и особенностей функционирования финансового рынка, а также доступных рядовому инвестору источников получения необходимой финансовой информации).

Поэтому, перечисленные выше меры законодательного, организационного и образовательного характера способствуют активизации финансового поведения населения и привлечению их к деятельности на финансовом рынке.

#### *Список литературы*

1. Кубліков В.К. Інвестиційний потенціал населення України – складова розвитку корпоративного сектору / В.К. Кубліков, М.І. Іоргачова/ Вестник ОГУ. – 2010. – № 8 (114). – С. 161-165. / [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2329/1/Інвестиційний%20потенціал%20населення%20України%20-%20складова%20розвитку%20корпоративного%20сектора.pdf>

2. Степанов В.В. Сбереження домохозяйств в механізмі формування інвестиційної активності населення: автореф.дис. ... к.э.наук: 08.00.10 / Степанов, Вячеслав Владимирович. – М., 2003. – 22 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sberezheniya-domokhozyaistv-v-mekhanizme-formirovaniya-investitsionnoi-aktivnosti-naseleniya>

3. Петренко І.П. Трансформація заощаджень населення в інвестиції: досвід та проблеми України / І.П. Петренко/ «Економіка України». – 2014. - №3 (628). – с. 50-61./ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/Мои%20документы/EkUk\\_2014\\_3\\_5.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/Мои%20документы/EkUk_2014_3_5.pdf)

4. Геронина Н.Р. Управление инвестиционной активностью населения с современной экономике: автореф. дис. ... к.э.наук: 08.00.05 / Геронина, Наталия Рудольфовна. – М., 2005. – 26 с. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.dissercat.com/content/upravlenie-investitsionnoi-aktivnostyu-naseleniya-v-sovremennoi-ekonomike?\\_openstat=cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZTthZDE7](http://www.dissercat.com/content/upravlenie-investitsionnoi-aktivnostyu-naseleniya-v-sovremennoi-ekonomike?_openstat=cmVmZXJ1bi5jb207bm9kZTthZDE7)

5. Одінцова Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки / Т.М. Одінцова / БІЗНЕСІНФОРМ, - 2014.- № 7. – с. 89-92. / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/Мои%20документы/sberezheniya-naseleniya-kak-istochnik-investitsionnyh-resursov-ukrainskoj-ekonomiki.pdf>

6. Бутаков В. К. Домашних хозяйств в современных условиях / В.К. Бутаков // Финансы и кредит. — 2010. — № 38(422). — С. 70-75.

7. Ватченко О.Б. Заощадження населення в умовах ринкової трансформації економіки України / О.Б. Ватченко, О.С. Альхімович. - [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // <http://www.nbuv.gov.ua>

8. Аббас Н.Ю. Статистическое исследование инвестиционного потенциала населения Российской Федерации, 2011.-№6.-с. 27-34.

**УДК 332.83**

## **МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО ГОРОДА**

**КОРШУНЕВСКАЯ А.В.,  
аспирант Донецкого  
государственного университета  
управления, г. Донецк**

В статье рассмотрены основные пути капиталовложений в жилищно-коммунальное хозяйство: государственно-частное партнерство,



концессионные соглашения и привлечение банковского сектора; изложена оценка их жизнеспособности в рамках действующего законодательства, современных условиях и условиях города.

*Ключевые слова:* жилищно-коммунальное хозяйство, инвестиции, концессия, государственно-частное партнерство, банковский сектор, инвесторы, бюджетные средства, частные инвестиции.

У статті розглянуті основні шляхи капіталовкладень у житлово-комунальне господарство: державно-приватне партнерство, концесійні угоди і залучення банківського сектора; викладена оцінка їх життєздатності в рамках чинного законодавства, сучасних умовах та умовах міста.

*Ключові слова:* житлово-комунальне господарство, інвестиції, концесія, державно-приватне партнерство, банківський сектор, інвестори, бюджетні кошти, приватні інвестиції.

The article discusses the main ways of investment in housing and communal services: public-private partnerships, concession agreements and the involvement of the banking sector; It sets out an assessment of their viability under the current legislation, the present conditions and the conditions of the city.

*Keywords:* housing and communal services, investments, concessions, public-private partnership, the banking sector, investors, budget, private investment.

**Постановка проблеми.** Без капиталовложений невозможно длительное существование никакой сферы деятельности: тот, кто не делает инвестиций, не увеличивает и не совершенствует свои активы, не имеет будущего. От инвестиций, их объёма и структуры зависят перспективы дальнейшего развития любой сферы экономики. Не является исключением и сфера жилищно-коммунальных услуг.

Стремительный рост и развитие городов невозможно представить без развития сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), являющегося составной частью и, в то же время, самостоятельной отраслью национального хозяйства. Способность сферы ЖКХ оставаться конкурентоспособной зависит от постоянного притока новых идей, в том числе и в сфере инвестирования. Поэтому одним из аспектов правильного управления сферой жилищно-коммунальных услуг является создание системы, стимулирующей выдвижение идей по инвестированию и обеспечивающей отбор наиболее перспективных и эффективных.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемой привлечения инвестиционных средств в ЖКХ занимались такие исследователи как Кузьмичев Б. [6], Вавричук О.С.[8], Дронов А.А. [9]; государственно-частным партнерством в сфере ЖКХ, концессионными соглашениями: Онищук Г.И. [2], Петрушевский Ю.Л. [4], Балонина М.Д. [5], Гайко Е.Ю. [7] и др. На сегодняшний момент актуальным и требующим исследования остается вопрос о привлечении инвестиционных средств в отрасль всеми возможными и целесообразными механизмами.

Актуальность данной проблемы заключается в том, что на протяжении длительного периода времени в капитальный ремонт, а тем более в модернизацию вкладывалось ограниченное количество денежных средств, не отвечающих реальным потребностям на эти цели. Одним из немногих путей решения данной проблемы является инвестирование в сферу ЖКХ.

*Целью статьи* является оценка возможности привлечения инвестиционных средств в ЖКХ с помощью таких механизмов как государственно-частное партнерство, концессионные соглашения и заемные средства для обеспечения жизнеспособности сферы в настоящих условиях хозяйствования.

*Изложение основного материала.* Сфера ЖКХ выступает в качестве базиса благополучного существования общества в целом, создавая комфортабельные условия проживания человека в современном мире. Однако в данной отрасли хозяйства имеется ряд сложных вопросов, которые на протяжении длительного времени являются сдерживающим фактором на пути совершенствования качества предоставляемых услуг. Так, первоочередным вопросом является система привлечения денежных средств на модернизацию сферы ЖКХ.

В соответствии с Законом Украины «Об инвестиционной деятельности», инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности, в результате которой создается прибыль (доход) или достигается социальный эффект [1]. Таким образом, вкладывая средства в определенный объект инвесторы, прежде всего, рассчитывают на получение прибыли. Однако ЖКХ является жизнеобеспечивающей сферой, которая влияет на качество жизни населения, осуществления хозяйственной деятельности предприятиями, учреждениями, организациями. Специфика данной отрасли требует поиска оптимального механизма привлечения инвестиций, который бы учитывал социальный характер хозяйства и создавал благоприятные условия для частных инвесторов.

С целью обеспечения развития жилищно-коммунальной отрасли, повышения качества коммунальных услуг и максимального удовлетворения потребностей потребителей, государство должно усовершенствовать механизм привлечения частных инвестиций в ЖКХ.

Платой за вхождение на рынок ЖКХ для инвесторов на начальном этапе являются высокие риски, обусловленные отсутствием долгосрочных макроэкономических прогнозов, нестабильностью тарифной политики, длительным сроком окупаемости инвестиционных проектов, рисками

потери инвестиций в связи с непрозрачной политикой местных органов власти [2].

Таким образом, первоочередной задачей государства является уменьшить существующие риски для ускорения привлечения частного инвестора в отрасль (рис. 1).

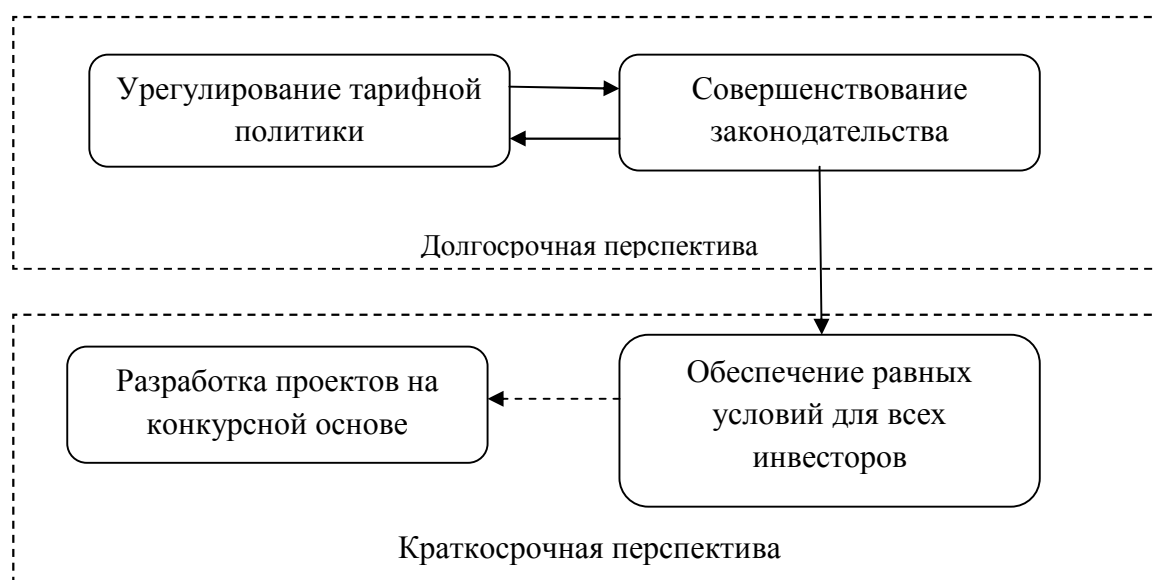


Рис. 1. Меры по уменьшению рисков для привлечения инвестиций в ЖКХ

Существуют такие методы инвестирования в жилищно-коммунальную сферу, например государственно-частное партнерство, концессионные соглашения и привлечение банковских средств.

В современных условиях оптимальным механизмом будет привлечение частных инвестиций в рамках государственно-частного партнерства. При использовании механизма государственно-частного партнерства обеспечивается основное назначение финансового механизма – частные инвестиции способствуют финансовому обеспечению ЖКХ необходимыми ресурсами для модернизации основных средств, восстановление объектов ЖКХ, и как следствие повышение качества предоставляемых услуг, а роль государства сводится к финансовому регулированию экономических и социальных процессов в отрасли.

Инструментами и рычагами финансового регулирования являются налоговые ставки и льготы, тарифы, с помощью которых можно стимулировать или, наоборот, сдерживать привлечение инвестиций в отрасль.

В рамках государственно-частного партнерства частный инвестор может привлекаться в форме предоставления консалтинговых услуг, передачи в аренду, управление, концессию объектов ЖКХ, использование смешанных форм ГЧП, создания совместных предприятий и т.д. [3].

Для результативного внедрения проектов государственно-частного партнерства в ЖКХ нужно придерживаться определенных правил, выявленных на полученном опыте внедрения подобного рода сотрудничества в ряде других стран. Основные правила и механизмы внедрения ГЧП в сферу ЖКХ представлены на рис. 2 [4].



Рис. 2. Основные правила и механизмы внедрения ГЧП в сферу ЖКХ

Очевидно, что приход частных инвесторов не приведет к снижению тарифов для потребителей ЖКУ, но можно рассчитывать на качественные услуги: качественная вода, уменьшение аварий, перебоев в снабжении услуг, чистые подъезды, благоустройство дворов и т.д.

Концессии в ЖКХ – система, согласно которой выбирается городской общественный инвестор за коммунальные услуги или оператор с помощью механизма рыночной конкуренции [5]. Ежегодно на основе концессионных механизмов в мировую экономику инвестируется более 80 миллиардов долларов.

Проблема инвестиционной привлекательности проектов, реализуемых на концессионной основе, особенно на региональном и местном уровне, следует из общей стратегической задачи, стоящей перед обществом и государством, – достижение гармоничного сочетания интересов по улучшению качества жизни гражданина и интересов предпринимательского сектора (бизнеса), которые преследуют цель прироста капитала, прибыли.

Одним из основных вопросов в ходе реализации проектов на концессионной основе является обеспечение на региональном и местном уровне демократической, гибкой и эффективной организации управления, внедрение механизма оптимального функционирования субъектов ЖКХ в системе местного самоуправления, осуществления эффективного административного контроля в сфере становления и развития ЖКХ [6].

Все это обусловило необходимость разработки целостной системы организационно экономических мероприятий по развитию городской коммунальной инфраструктуры на основе внедрения концессионного механизма.

Предложения, поступающие от инвесторов, должны аккумулироваться в банке инвестиционных предложений, созданном городским советом и его исполнительными органами. Оценка и отбор

инвестиционных проектов для реализации должны проходить с учетом различных количественных и качественных характеристик проектов, при этом должны рассматриваться социальные (включая экологические) и бюджетные виды эффектов [7].



Рис. 3. Схема реализации концессионных соглашений

Инициирование и разработка проектных предложений, процедура их конкурсного отбора и реализации должны основываться на стратегии развития жилищно-коммунальной сферы. В этом случае инвестиционные проекты будут ориентированы на их достижения и, следовательно, станут полнее соответствовать требованиям эффективности, предъявляемым к ним. Таким образом, достигается принцип согласованности целей городской социально-экономической политики с интересами инвесторов, и создаются предпосылки устойчивого инвестиционного обеспечения развития коммунальной сферы.

Передача государственной собственности в делегированное управление фирмам-операторам, должна осуществляться на конкурсной основе. Фирма-оператор, занимаясь на основе договора о делегированном управлении (концессии) с органами местного самоуправления комплексным обслуживанием населения, будет заинтересована в обеспечении бесперебойной работы и модернизации коммунальных систем. При этом оплата коммунальных услуг населением является самым источником возврата вложенных средств. Таким образом, приведение в действие механизма делегированного управления муниципальной собственностью способно привести к повышению качества и надежности коммунального обслуживания потребителей. Резко уменьшится объем средств, выделяемых на ликвидацию постоянных аварий на муниципальных инженерных сетях [5].

С целью определения рыночной стоимости права заключения концессионного соглашения необходимо определить «себестоимость» концессионного объекта, основных его составляющих, потому что собственник объекта – государство или местные органы власти имеют не только возможность получения доходов от его коммерческого использования, но и существенное обременение по расходам на его содержание и восстановления. Поэтому первым шагом необходимо осуществить макроэкономический анализ структуры затрат на создание и восстановление объекта концессии, учитывая инженерную, социальную и другие составляющие инфраструктуры [7].

При этом важна не только общая оценка стоимости капитализированных в объекте затрат из разных источников, но и их дифференциация по местонахождению и функциональному назначению, характеристика эффективности его использования и возможность ее повышения.



Другим шагом является определение размера потенциальной прибыли от использования концессионного объекта. Определение стоимости объектов, подлежащих передаче в концессию, а следовательно и стоимости расходов концессионера в виде концессионных платежей, необходимо проводить с учетом значимости проекта для принимающей стороны: чем важнее проект для экономики страны или региона, чем больше экономический, социальный, экологический и другие эффекты от его реализации, чем больше проект стимулирует технический прогресс и конкурентоспособность предприятия, тем более государство должно быть заинтересовано во внедрении этого проекта и тем меньше должна быть стоимость реализации проекта для концессионеров. В случае предоставления в концессию предприятий, по тем или иным причинам являющихся нерентабельными, стоимость объекта концессии должна быть наиболее меньше. Это обстоятельство будет дополнительным стимулом для концессионера.

Мониторинг концессионной деятельности должен быть направлен на обеспечение соблюдения сторонами концессионного договора всех его положений. Основным принципом такого мониторинга должна быть беспристрастность, осуществления контроля не должно быть подчинено какому-то одному участнику концессий. Поэтому считается целесообразности создания отдельного образования в виде общественной организации [6].

В Донецкой области на сегодняшний момент существуют концессионные соглашения. Литовские бизнесмены взяли в концессию городское коммунальное предприятие «Артемовсктеплосеть» сроком на 40 лет. Согласно договору, иностранцы первые три года обязуются инвестировать в модернизацию теплосети (в основном в энергосберегающие технологии) около 25 млн. гривен. Общий объем запланированных инвестиций составляет не менее 90 млн. гривен. За два

года работы литовской группе E-energija удалось возобновить централизованное горячее водоснабжение города, которое там отсутствовало около десяти лет. Сегодняшний тариф на тепло в Артемовске полностью покрывает затраты на производство услуг, и в нем даже заложена рентабельность. Однако, этот тариф почти наполовину выше, чем в целом по стране. Так что за комфорт и последствия бесхозяйственности приходится дорого платить [5].

Достаточно востребованными в настоящее время могут быть услуги банковского сектора в формировании и сопровождении инвестиционных программ предприятий ЖКХ, стабилизации их текущего финансового состояния, оптимизации систем учета и взаимодействия предприятий ЖКХ с поставщиками услуг и собственниками жилья.

Основными направлениями деятельности с точки зрения повышения инвестиционной привлекательности в жилищно-коммунальном хозяйстве являются:

модернизация инженерных сетей и действующих технологий предприятий ЖКХ;

развитие программ энергоресурсосбережения, установки индивидуальных приборов учета и регулирования потребления услуг [6].

Цель организации системы инвестирования в жилищно-коммунальный комплекс состоит в объединении и координации действий предприятий ЖКХ, частных инвесторов, учреждений, заинтересованных в развитии инвестиционной деятельности, организации и контроле финансовых потоков инвестиционных ресурсов через коммерческие банки.

Чтобы региональные банки активно включились в инвестиционные процессы в жилищно-коммунальном комплексе, необходимо усовершенствовать правовую базу процессов инвестирования, решить вопросы снижения и перераспределения рисков инвесторов, развития системы страхования, рынка гарантий, отладить систему учета залогов,

обеспечить взаимодействие властных, банковских, предпринимательских структур в инвестиционном, информационном, организационном посредничестве, развить институциональную инфраструктуру инвестиций путем формирования заинтересованности участия консалтинговых, маркетинговых агентств, инжиниринговых фирм [7].

Масштабы включения банков в региональные инвестиционные процессы напрямую зависят от инвестиционной среды в регионах. С этой целью важно сформировать концепцию и программу организации системы инвестирования в регионе с участием банковских средств, где должны быть отражены механизмы указанных выше условий и организационные регламенты реализации двух взаимосвязанных блоков: «процедура инвестирования» и «процедура возврата инвестиций». В первом случае в центре внимания окажутся вопросы предварительного отбора инвестиционных проектов, процесс «упаковки» инвестиционных предложений в бизнес-планы, выполненные по единому стандарту, оформление сделок по инвестиционным проектам, механизм финансового сопровождения инвестиций (совокупность банковских операций по финансированию, кредитованию инвестиций, операций с ценными бумагами).

Во втором случае наряду с традиционным обеспечением кредитов требуется разработать механизм дополнительных гарантий, а также, по возможности, и льгот инвесторам. В частности, при согласовании бизнес-планов инвестор должен иметь право на получение части экономии, получаемой реципиентом как эффект от инвестиционных вложений, на срок окупаемости проекта.

Такая организация системы инвестирования в сферу жилищно-коммунального комплекса может стать основой стимулирования инвестиционной деятельности банков и частных инвесторов. Это позволит сформировать нормативно-правовую базу:

для создания и поддержания благоприятного инвестиционного климата в сфере жилищно-коммунального хозяйства;

формирования условий реального гарантирования инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство;

регулирования процесса инвестирования и возврата инвестиций; тарифной политики.

Привлечение в сектор жилищного финансирования отечественных и иностранных инвесторов предполагается добиваться мерами макроэкономического регулирования в финансовой и кредитной сферах, расширением прав и гарантий инвесторов.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** В процессе привлечения инвестиций на региональном (городском) уровне остается нерешенным вопрос формирования адекватного методического обеспечения процесса принятия управленческих решений по предоставлению коммунальных объектов в концессию и оценки эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на концессионной основе.

Проведенные исследования показали, что негибкость законодательства препятствует применению рыночных механизмов предоставления концессии и негативно отражается на привлечении крупных иностранных компаний. Эффективное внедрение концессионных проектов невозможно без научно обоснованной организации отбора концессионеров.

Общей проблемой инвестиционного развития в коммунальной сфере является изношенность основных фондов коммунальных предприятий, неэффективное управление и распределение средств, острая нехватка инвестиций на совершенствование и реконструкцию инженерных сетей. Предоставление в концессию предприятий ЖКХ следует осуществлять

только после изучения всех экономических вопросов: оценки состояния сетей, стоимости основных фондов, объема необходимых инвестиций.

Предложенная система организационно-экономических мер по стимулированию инвестиционной деятельности на основе внедрения концессионного механизма, которая интегрирует организационные, экономические, управленческие и законодательные рекомендации будут способствовать совершенствованию городских и региональных программ развития жилищно-коммунального хозяйства и повышению эффективности принятия управленческих решений.

Механизм государственно-частного партнерства предполагает использования финансовых инструментов и финансовых методов, ориентированных на сочетание бюджетных и частных финансовых ресурсов для достижения общих инвестиционных целей. При этом обеспечиваются интересы трех сторон: инвесторов, государства и потребителей жилищно-коммунальных услуг.

#### *Список литературы*

1. Об инвестиционной деятельности: Закон Украины N 1560-XII, от 18.09.1991 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>

2. Онищук Г.И. Концессия как механизм инвестирования ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве регионов Украины/Г.И. Онищук, Н.Н. Потапова // Коммунальное хозяйство городов: Научно-техн. сб. ХНАГХ. – К: Техніка, 2007. – Вып. 77. – С. 3-11.

3. Распоряжение Кабинета Министров Украины «Об одобрении Концепции развития государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве»: по состоянию на 16.09.2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1184-2009-%F0>.

4. Петрушевський Ю.Л. Механізми формування інституту державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві/ Ю. Л. Петрушевський// – Донецьк: Вісник ДонНУ. – 2012. – Т.2. – С. 244-248.

5. Балонова М.Д. Эффективное управление жилищно-коммунальным хозяйством Украины и влияние концессии на его развитие / М.Д. Балонова, В.В. Чепоров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dspace.nbuu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/54459/05-Balonova.pdf?sequence=3>

6. Кузьмичев Б. Что бизнес делает в ЖКХ // Финансы - 2004. - №40 (81) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/9467>.

7. Гайко Є.Ю. Організаційно-економічне забезпечення інвестиційного розвитку міського комунального сектору на основі концесійного механізму / Є.Ю. Гайко, Ю.І. Гайко // Сборник научных трудов Донбасского государственного технического университета/ Вып. 3. – 2011. – С. 221-230

8. Вавричук О.С. Механізм залучення приватних інвестицій до розвитку житлово-комунальної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18276/1/8-Vavrychuk-14-16.pdf>.

9. Дронов А.А. Инвестирование в жилищно-коммунальный комплекс// Дронов А.А., Пацкалев А.Ф. . ЖКХ, №7, 2003 г. 1 часть. С.26–28.

10. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки: Закон України № 1869-IV від 24.06.2004 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1869>.

УДК 330.341.1:330.322.14

## СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

**ШАРЫЙ К.В., аспирант  
Донецкого государственного  
университета управления**

В статье рассмотрено трактовки понятия «инновационно-инвестиционная политика», исследованы принципы и составляющие элементы инновационно-инвестиционной политики, а также определена роль ИИП в формировании инновационно-инвестиционной привлекательности.

*Ключевые слова:* инновационно-инвестиционная политика; инновационно-инвестиционная привлекательность; инновационная экономика; принципы инновационно-инвестиционной политики.

У статті розглянуто трактування поняття «інноваційно-інвестиційна політика», досліджено принципи і складові елементи інноваційно-інвестиційної політики, а також визначена роль інноваційно-інвестиційної політики у формуванні інноваційно-інвестиційної привабливості.

*Ключові слова:* інноваційно-інвестиційна політика; інноваційно-інвестиційна привабливість; інноваційна економіка; принципи інноваційно-інвестиційної політики.

The article deals with the interpretation of the concept of "innovation and investment policy", studied the principles and constituent elements of the innovation and investment policy, as well as defined role in the formation of IIP innovation and investment attractiveness.

*Keywords:* innovation and investment policies; innovation and investment attractiveness; innovative economy; the principles of innovation and investment policies.

**Постановка проблемы.** Для устойчивого экономического роста и

конкурентоспособности национальной экономики необходимо активно вести инновационную деятельность, потому что именно она способна перевести экономику на более высокую ступень развития. Однако развитие только инновационной направленности невозможно, поскольку она является довольно затратной. Значительное количество отечественных компаний не способны внедрять инновационные продукты за собственные финансовые ресурсы. Данным фактором объясняется такой высокий уровень изношенности их основных фондов. Для решения этой проблемы необходимо привлекать инвестиционные ресурсы, потому что именно в комплексе с инвестициями инновации дают синергетический эффект. Благоприятный инвестиционный климат принимающей страны является решающим фактором для успешного привлечения инвестиций.

С целью создания благоприятной инвестиционной среды государство формирует и внедряет эффективную инновационно-инвестиционную политику (ИИП). Поэтому актуальность исследования сущности и содержания ИИП является неоспоримой.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Проблемам инновационно-инвестиционной сферы посвящены труды таких зарубежных ученых, как П. Друкер, Дж. Кейнс, М. Портер, Б. Санто, Б. Твисс, Й. Шумпетер. В современных условиях исследованием разных аспектов ИИП занимаются такие ученые:

Бова Т.В. изучает развитие государственной ИИП Украины;

Коломыц О.Н. – региональные аспекты ИИП;

Дробышевская Л.Н. – теоретические основы ИИП России в условиях глобализации;

Новицкий Н.А. – влияние ИИП на экономику России.

Но при этом сущность и содержание ИИП государства являются не полностью раскрыты.

*Цель статьи.* Целью статьи является исследование и обобщение



сущности и содержания ИИП государства.

*Изложение основного материала.* Исследуя понятие «инновационно-инвестиционная политика», стоит рассмотреть результаты анализа его трактовки учеными различных экономических школ и направлений.

В научной работе Бовы Т.В. ИИП рассматривается как система мероприятий по аккумуляции средств и их инвестированию с целью создания современной экономики знаний как необходимого условия повышения национальной конкурентоспособности и решения социальных проблем [1, с. 13].

Коломыц О.Н. [2] утверждает, что государственная инновационно-инвестиционная политика – это деятельность государства, направленная на совершенствование государственного регулирования, развития и стимулирования инновационной деятельности путем ее инвестирования для устойчивого сбалансированного роста и эффективности экономики и решения задач социально-экономического развития страны.

Дробышевская Л.Н. [3] считает, что инновационно-инвестиционная политика – это система мер по аккумуляции денежных средств, их инвестированию с целью создания современной экономики знаний как необходимого условия повышения национальной конкурентоспособности и решения социальных проблем.

Профессор Новицкий Н.А. предлагает следующее определение. Государственная инновационно-инвестиционная политика – это комплексная реализация стратегических приоритетов инвестирования инновационного развития экономики на макроуровне, в секторах и регионах, сбалансированного с интеллектуальным потенциалом и производственными ресурсами на базе знаний и инноваций для достижения долгосрочных социально-экономических целей и задач воспроизводства высококачественного основного капитала и накопления

национального богатства путём обоснования целевого прогноза научно-технологического развития и применения комплексной методологии разработки национальных программ, инвестиционных и инновационных проектов и программ, в системном единстве с рыночными экономическими механизмами формирования благоприятного инвестиционного климата и государственного стимулирования инвестиционных процессов [4].

Обобщая выше указанные трактовки, можно утверждать, что инновационно-инвестиционная политика – это создание государством соответствующих экономических и нормативно-правовых условий для инвестиций в инновации и инвестиций в целом с целью развития отечественной экономики.

На рис. 1 приведена схема формирования ИИП и механизмами её реализации. ИИП формируется из трёх основных элементов: научное, финансовое и правовое обеспечение.

Правовое обеспечение является фундаментальной основой ИИП. Нормативно-правовая база формируется из законов государства и подзаконных актов, которые предусматривают приоритетные направления развития экономики, тем самым создавая благоприятные условия для инновационно-инвестиционной деятельности.

Второй составляющей ИИП является финансовое обеспечение. В условиях ограниченности ресурсов, первоочередным заданием является поиск возможных источников финансирования, способы их мобилизации и повышение эффективности использования.

Третьей составляющей частью ИИП является научное обеспечение. Немаловажную роль играет состояние научной сферы в стране. Для успешного её функционирования необходима высокоэффективная система финансирования, чтобы не было большой зависимости от государственных средств. К составляющей научного обеспечения также следует отнести

технологическую базу, так как невозможно проводить НИОКР на морально и материально устаревших оборудовании и технике. Учитывая данные факторы, можно сформировать конкурентоспособный научно-технический потенциал государства.



Рис. 1. Формирование ИИП и механизмы её реализации

Одной из форм реализации ИИП является инновационно-инвестиционная программа, которая утверждается соответствующими органами на уровне государства. Для этого анализируется экономическое состояние государства, далее производится оценка результатов анализа, определяются цели и приоритеты, а также меры по разработке стратегии, тем самым формируя инновационно-инвестиционную стратегию.

На следующем этапе происходит процесс разработки инновационно-инвестиционных проектов, в которых учтены достоинства и недостатки различных сфер государства. Конечным этапом является реализация ИИП государства.

Бова Т.В. в своей научной работе выделяет следующие принципы ИИП:

признание науки социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства;

гласности и использование различных форм обсуждений в масштабе общества при выборе приоритетных направлений развития науки и техники;

гарантии приоритетного развития фундаментальных исследований;

обеспечение свободы научной и научно-технического творчества;

правовой охраны интеллектуальной собственности;

интеграции научной, образовательной и производственной деятельности;

поддержки конкуренции в научно-технической и инвестиционной деятельности;

концентрации инвестиционных ресурсов в приоритетных направлениях развития науки и техники [1, с. 13].

Однако данные принципы не являются исчерпывающими. К их числу также необходимо отнести:

комплексное развитие инновационной и инвестиционной сферы;

научная обоснованность и эффективность инновационно-инвестиционных проектов, реализует государство;

ранжирование проектов в зависимости от уровня их экономической и социальной эффективности;

перспективы развития национальной экономики.

Инновационно-инвестиционная политика является стержневой

основой перспективной стратегии перехода к инновационной экономике и важнейшим инструментом реализации экономической стратегии государства. Если перспективная инновационно-инвестиционная стратегия будет базироваться на развитии науки и технологий, то потребуются специальные экономические механизмы и законодательно-правовые методы для системной реализации инновационного направления социально-экономического развития [5, с. 78].

Инновационный путь развития экономики является наиболее эффективным для государства. Профессор Мага А.А. трактует инновационную экономику как такую экономику постиндустриального общества, характерной чертой которой является то, что основным источником создания нового богатства являются инновации. А переход к инновационному развитию в таком случае рассматривается как переход к инновационной экономике, то есть переход к тому моменту, при котором инновации становятся источником создания нового богатства [6].

При переходе на инновационную экономику обеспечивается мировое экономическое превосходство государства, так как данный вид экономики позволяет создавать избыточное количество инноваций, при этом постоянно поднимая уровень в технологическом соревновании. Но для того, чтобы инвестиции были не только из внутренних источников, но и из внешних, необходим соответствующий уровень инновационно-инвестиционной привлекательности.

На рис. 2 можно отследить роль ИИП в формировании инновационно-инвестиционной привлекательности.

На основе имеющегося потенциала и возможных рисков формируется инновационно-инвестиционный климат государства. Инновационно-инвестиционный потенциал характеризуется уровнем осуществления достижений НТП, а также степенью возможности вложения финансовых ресурсов в инновационную сферу.

В любом обществе инновационно-инвестиционный потенциал всегда служит определённой целевой установке, конкретизируемой в виде определённых задач. Целевая установка инновационно-инвестиционного потенциала, в свою очередь, предопределяется миссией жизне существования данного общества. Взаимосвязь главной цели инновационно-инвестиционного потенциала с окружающей его научно-технической, инновационной, трудовой, потребительской, производственной, финансовой, ресурсно-сырьевой, инфраструктурной, институциональной средой служит объективной основой для выработки задач функционирования инновационно-инвестиционного потенциала [3, с. 11].

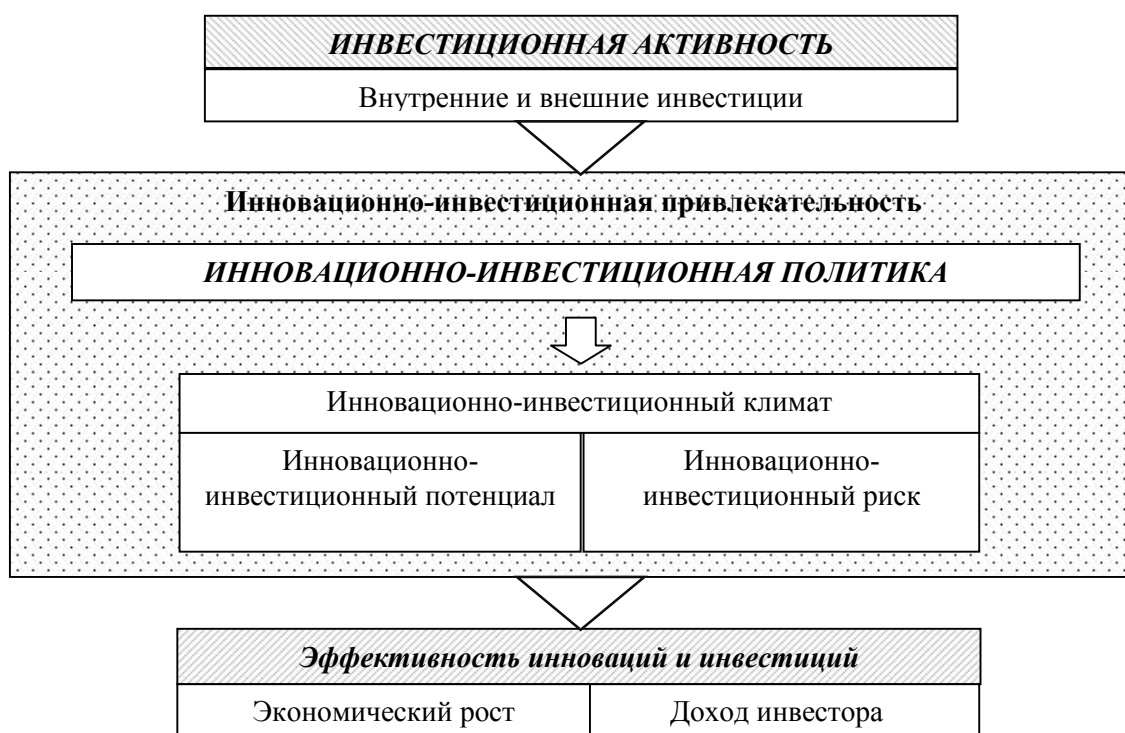


Рис. 2. Роль ИИП в формировании инновационно-инвестиционной привлекательности

Риски являются некими барьерами для улучшения инновационно-инвестиционного климата страны, фактором, который сдерживает развитие деятельности в данной сфере. Они показывают, на сколько

развита инновационно-инвестиционная среда в государстве.

В целом риски могут быть разного характера: экономические, политические, социальные, технико-производственные, юридические, страховые, географические и т.д.

К рискам инновационно-инвестиционной деятельности можно отнести рост инфляции, повышение стоимости кредитов, уменьшение объёмов государственной экономической поддержки, запрет вывоза товара через границу, снижение покупательной способности населения, пожар, наводнение, война и прочее.

В общем ИИП каждой страны должна быть направлена на увеличение объема капиталовложений в сферу инновационных технологий. Государство должно использовать механизмы для обеспечения соответствующих условий с целью стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности, прежде всего, созданием благоприятного инвестиционного климата и улучшения инновационного имиджа страны.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Главной целью государственной ИИП является формирование стимулирующих механизмов и поддержания благоприятных условий для увеличения объёма инвестиций на основе инноваций реальный сектор экономики и в обслуживающую социально-инфраструктурную сферу, при условии поддержания оптимального спроса на рынке инвестиционных ресурсов путём стимулирования экономической заинтересованности участников хозяйственной деятельности в их конечных результатах. Согласно вышеуказанного, можно констатировать, что показателем эффективности государственной инновационно-инвестиционной политики является объем увеличения инвестиций, а её функцию можно сформировать как рост макроэкономических, социальных и инновационных показателей, которое прежде всего проявляется в росте

ВВП за счёт инноваций.

В современных условиях ИИП государства должна быть направлена на постепенное формирование дееспособного инновационно-инвестиционного комплекса, расширение его границ на все большее число отраслей хозяйства. Сложность реализации ИИП государства заключается в том, что быстрых и согласованных изменений требуют фактически все механизмы государственного управления инновационно-инвестиционным комплексом.

#### *Список литературы*

1. Бова Т.В. Розвиток державної інноваційно-інвестиційної політики України: автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр.: 25.00.02 / Бова Тетяна Вячеславівна; Акад. муніцип. упр. - К., 2012. - 40 с.

2. Коломыц О.Н. Инновационно-инвестиционная политика: региональный аспект / О.Н. Коломыц // Kant. – 2013. - №3 (9). – С. 29-31.

3. Дробышевская Л.Н. Теоретические основы инновационно-инвестиционной политики России в условиях глобализации: автореферат дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Дробышевская Лариса Николаевна; Кубан. гос. ун-т Краснодар, 2005. – 47 с.

4. Новицкий Н.А. Инновационный поворот в экономике России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niichimash.ru/inno3.php>.

5. Амиралиева Д.М. Приоритетные области инновационно-инвестиционной деятельности в современной российской экономике / Д.М. Амиралиева // Материалы Международного электронного Симпозиума «Актуальные вопросы модернизации российского образования» (Махачкала, 11 мая 2015 г.), — Махачкала, 2015. – С. 72-79.

6. Мага А.А. К вопросу об определении понятия инновационной экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://vseup.ru/static/articles/Maga\\_A.A.\\_1.pdf](http://vseup.ru/static/articles/Maga_A.A._1.pdf)



### **СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ**

**УДК 369.046**

#### **ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ**

**ЕВТЕЕВА С.Г.,  
ассистент кафедры финансов  
Донецкого государственного  
университета управления**

В статье раскрывается сущность, экономический характер и особенности функционирования государственных внебюджетных фондов. Выявлены проблемы их деятельности и тенденции развития в современных условиях. Предложены направления дальнейших исследований по вопросу развития государственных внебюджетных фондов.

*Ключевые слова:* внебюджетные фонды, государственные целевые фонды, пенсионный фонд, фонды социального страхования, негосударственные пенсионные фонды.

У статті розкривається сутність, економічний характер і особливості функціонування державних позабюджетних фондів. Виявлено проблеми їх діяльності та тенденції розвитку в сучасних умовах. Запропоновано напрями подальших досліджень з питання розвитку державних позабюджетних фондів.

*Ключові слова:* позабюджетні фонди, державні цільові фонди, пенсійний фонд, фонди соціального страхування, недержавні пенсійні фонди.

The particular features and economic essence of state non-budgetary fund functioning are disclosed in this article. The problems of its activities and trends development in modern conditions are identified. Some proposals concerning further researching of development of nonappropriated funds are offered by author.

*Keywords:* nonappropriated funds, state non-budgetary fund, pension fund, social insurance funds, nonstate pension funds.

***Постановка проблемы.*** В условиях развития рыночной экономики важную роль играют государственные целевые фонды. Вопрос создания и функционирования целевых фондов государства является весьма актуальным, что обусловлено поиском органами государственной и местной власти дополнительных возможностей получать средства не только из бюджета, но и из других источников, для выполнения своих задач и функций.

***Анализ последних исследований и публикаций.*** Современные процессы развития государственных внебюджетных фондов и системы социального страхования изучали такие экономисты как: Л.В.Перекрестова, Н.М. Романенко, С.П.Сазонов, В.И. Стоян, А. Гаген и другие.

Государственные внебюджетные фонды являются целевыми государственными фондами денежных средств. Для современной государственной финансовой системы это относительно новый элемент. Повышение эффективности управления государственными финансовыми ресурсами с помощью целевых денежных фондов, обеспечение должного контроля за их формированием и использованием, более четкое и гарантированное исполнение государством своих социальных обязательств перед обществом с помощью системы финансирования социальных расходов – все это составляющие элементы стабильного механизма

социального обеспечения, создание которого обеспечит экономическую и политическую стабильность страны.

**Цель статьи.** Исследование функционирования государственных внебюджетных фондов, их признаков, видов и проблем функционирования.

**Изложение основного материала.** Основным централизованным фондом финансовых ресурсов государства, выступает бюджет. Средства бюджета является обезличенными и обеспечивают реализацию его функций. Однако, у государства могут быть определенные потребности, имеющие особое значение и поэтому должны иметь соответствующее гарантированное финансовое обеспечение. С этой целью государство создает фонды целевого назначения.

Государственные целевые фонды, по своей экономической сущности, определяются как денежные отношения по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, повязкам связанных с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства и использованием государственных средств для обеспечения расширенного воспроизводства, удовлетворения социально-культурных потребностей общества, материального стимулирования членов общества по пенсионному, социальной защиты населения, развития научно-технического потенциала государства [1].

Государственные целевые фонды разделяют на целевые бюджетные фонды (фонды, входящие в состав государственного бюджета) и государственные внебюджетные фонды (фонды, которые не входят в состав государственного бюджета) [2].

На сегодняшний день в Украине функционирует довольно значительная численность государственных внебюджетных фондов целевого назначения. Правовой статус этих фондов определяется

законодательством, с помощью которого устанавливаются и направления социальной политики государства. Как правило, их общая совокупность делится на фонды социального и экономического содержания.

В состав «экономических» целевых внебюджетных фондов государства относятся: фонд стабилизации предприятий и организаций, внесенных в реестр неплатежеспособных; фонд гарантирования вкладов физических лиц; государственный внебюджетный фонд приватизации и тому подобное.

Особую роль в современных условиях играют внебюджетные фонды социального назначения. Именно из названий понятно, что фонды созданы для оказания помощи гражданам.

Внебюджетные социальные фонды – средства государства, имеющие целевое социальное назначение и не включаются в государственный бюджет, находятся в распоряжении центральных и/или местных органов власти и являются составной финансовых ресурсов местного уровня. К внебюджетным социальным фондам относятся:

Пенсионный фонд,

Фонд общеобязательного государственного социального страхования по временной потере трудоспособности,

Фонд общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы,

Фонд общеобязательного государственного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, повлекших потерю трудоспособности и другие социальные фонды [3].

Пенсионный фонд является центральным органом исполнительной власти, осуществляющим руководство и управление солидарной системой общеобязательного государственного пенсионного страхования, осуществляет сбор, аккумуляцию и учет страховых взносов, назначает

пенсии и готовит документы для ее выплаты; предоставляет пособия на погребение; контролирует целевое использование средств.

Остаются недостаточно рассмотренными и обоснованными вопросы формирования финансового механизма пенсионного обеспечения и направлений реформирования деятельности Пенсионного фонда. Важной проблемой является и недостаточная информированность общества о характере намечаемых изменений в пенсионной системе, из-за чего у населения наблюдается определенное недоверие к преобразованиям в этой сфере. Следует отметить, что промедление с внесением изменений в пенсионную систему неизбежно приведет либо к увеличению размеров пенсионных взносов, введению дополнительных платежей и увеличению нагрузки на экономику, или к уменьшению пенсий, задержке их выплаты. Это, безизбежно, обострит экономическую ситуацию и усилит социальную напряженность. Таким образом, внедрение изменений в пенсионную систему в полном объеме обеспечит рост и стабильные выплаты пенсий, станет мощным фактором инвестирования экономики.

Все эти внебюджетные социальные фонды созданы государством с целью компенсации или минимизации последствий изменения материального и социального положения граждан страны. Взносы в фонды обязательны, но платежи поступают непосредственно в фонды, а не в бюджет. За счет доходов фондов финансируется содержание их аппарата, формирование и расширение материально-технической базы.

Спецификой внебюджетных фондов является четкое закрепление доходных источников и, как правило, строгое целевое их использование. Источниками формирования внебюджетных фондов являются: специальные налоги и сборы, ассигнования из государственного и местных бюджетов, специальные займы, добровольные поступления. Поступления могут формироваться также от капитализации части временно свободных средств внебюджетных фондов (как, например, покупка ценных бумаг,

инвестирование и т.п.) Формирование и функционирование внебюджетных фондов находится в ведении органов власти государства: центральных, республиканских, местных, и регламентируется законодательством. Источники формирования внебюджетных фондов в основном обуславливаются характером и масштабом поставленных перед ними задач, а так же экономическим и финансовым положением государства [4].

Для обеспечения социальной защиты населения, государство должно в законодательном порядке установить основные социальные гарантии, механизмы их реализации и функции предоставления социальной поддержки. Наряду с государством, социальную защиту обеспечивают предприятия (или предприниматели) и сами наемные работники. Проблема социальной защиты населения в пределах различных институтов решается по-разному. Именно поэтому прежде всего необходима реализация активной социальной политики не только на уровне государства, но и на уровне частных предприятий.

С помощью государственных внебюджетных фондов государство осуществляет только основные функции, а вспомогательные, дополнительные и функции коммерческого характера выполняют производственные и общественные структуры, а государство может частично финансировать, и таким образом поддерживать эти структуры. Одна из таких структур – негосударственные пенсионные фонды (НПФ), они являются индикаторами добровольного пенсионного страхования, которые привлекают взносы юридических и физических лиц на добровольной основе с целью формирования фонда пенсионных накоплений, с которого осуществляются дополнительные пенсионные выплаты участникам фонда, что позволяет повысить уровень пенсионного обеспечения граждан и предоставить альтернативный выбор планирования будущих пенсионных выплат.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Усовершенствование государственной финансовой системы тесно связано с интеграционными процессами и требует создания эффективных систем управления на всех уровнях. Внебюджетные фонды необходимы для финансирования приоритетных направлений социально-экономических задач государства и органов местного самоуправления. Они выступают инструментом социального страхования граждан и всегда формируются за счет обязательных взносов и отчислений юридических и физических лиц. Внебюджетные фонды назначаются, как правило, для обеспечения социальных гарантий граждан, а именно выплата пенсий, социальных выплат, медицинская помощь. Роль внебюджетных фондов, как институтов социального страхования, проявляется в том, что они направлены на финансирование социально-экономических нужд государства и, одновременно, выступают инструментом в обеспечении конституционных прав граждан.

#### *Список литературы*

1. Перекрестова Л.В. Финансы и кредит: учеб. для студ. учреждений СПО / Л.В.Перекрестова, Н.М. Романенко, С.П.Сазонов. – 7-е изд. – М.: ИЦ «Академия», 2010. – 288 с.
2. Стоян, В. І. Казначейська система [Текст]: підручник / В. І. Стоян, О. С. Даневич, М. Й. Мац; за заг. ред. А. І. Крисоватого.– 3-тє вид., змін. і доповн.– К.: ЦУЛ, 2014.– 868 с.
3. Гаген А. Внебюджетные фонды. Виды, особенности и правовое регулирование внебюджетных фондов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial\\_management/132-528199.html](http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528199.html)
4. Чашенков С. Государственные внебюджетные фонды России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timesnet.ru/economy/3664/>

УДК 336.01

## **ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ**

**КИРИЛЛОВА А.И.**  
преподаватель кафедры  
финансов Донецкого  
государственного университета  
управления

В статье рассматривается влияние финансовой грамотности населения в случае выбора и принятия финансового решения, как фактора способствующего сформировать эффективное финансовое поведение граждан для полноправного участия их накоплений в денежно-кредитном обороте страны.

*Ключевые слова:* финансовая грамотность; финансовое решение; эффективность; финансовое поведение; сбережения; факторы влияния.

The article deals with the impact of financial literacy of the population in case of selection and making financial solution as a conducive factor of forming effective financial behavior of citizens for competent participation their savings in the monetary circulation of the country.

*Key words:* financial literacy; financial solution; efficiency; financial behavior savings; factors of influence.

**Постановка проблемы.** В современном мире стратегические цели финансового развития страны должны включать в себя различные механизмы обеспечения экономического роста. Согласно этому, хочется подчеркнуть немаловажную роль использования человеческого фактора, а именно вовлечение населения в сферу финансового рынка через взаимодействие с профессиональными финансовыми посредниками в процессе развития розничных рынков финансовых услуг с целью роста доходов населения от финансовых операций, а также использование инвестиционного ресурса домохозяйств для финансирования реальной



экономики [1]. Поскольку в повседневной жизни и в условиях нестабильной экономической ситуации население постоянно сталкивается с вопросом эффективного применения тех или иных финансовых продуктов и услуг, то проблема принятия финансовых решений становится актуальной для большей части потребителей.

***Анализ последних исследований и публикаций.*** Анализ исследований, проведенных в России и зарубежных странах, показал, что на изменение финансового поведения влияет множество факторов: психологические, социальные, демографические, культурные, политические, экономические. Результаты исследований относительно видов финансового поведения, а также факторов влияния на формирование и реализацию финансовых поведенческих стратегий домохозяйств представлены в работах таких отечественных экономистов как Д.О. Стребков [2], Е.Бояркина, Е.Казаков [3], Н.Н.Иващенко, Галишникова Е.В. [4]. Однако, учитывая тот факт, что аспектов влияния достаточно много, и одним из наиболее уязвленных остается уровень финансовой грамотности, вопрос относительно особенностей внедрения финансового образования для населения требует дальнейшего изучения.

***Цель работы.*** Целью данной статьи является актуализация разработки ряда программ по финансовому образованию, программ финансовой грамотности для решения задач по укреплению и развитию рыночных реформ, денежно – кредитной системы вследствие грамотного финансового поведения населения.

***Изложение основного материала.*** Как уже было отмечено, финансовое поведение населения испытывает на себе влияние множества факторов. Финансовая безграмотность отражается в неумении оценить преимущества вложений в те или иные финансовые инструменты, многие люди не знают принципов работы финансовых рынков, а также не осуществляют долгосрочного планирования собственного бюджета и

инвестиционных вложений [5; 6]. Отсюда происходит множество ошибок в управлении личными финансовыми средствами, приводящих к плачевному результату, ведь потребители, неэффективно распределяющие свои финансы, могут подвергаться риску потерять контроль над своими финансовыми обязательствами, что грозит накоплением задолженностей и в случае экономических кризисов такая категория населения в массе своей становится наиболее уязвима. Уровень финансовой грамотности оказывает влияние не только на текущее финансовое планирование бюджета граждан, но и на их возможности в сфере сбережений (в особенности долгосрочных).

Результаты опроса за предыдущий год, проведенного компанией GfK по заказу Независимой ассоциации банков Украины (НАБУ), свидетельствуют о недостаточно высоком уровне финансовой грамотности населения - лишь 9,2% на постоянной основе контролируют свои доходы и расходы, а финансовым планированием собственного бюджета интересуются только 8,7% опрошенных. Этот фактор не в последнюю очередь влияет на популярность банковских услуг. Поэтому среди граждан, которым удается делать сбережения, наибольшей популярностью, пока что, пользуются сбережения в наличной форме (такой ответ дали 44,4% опрошенных), 0,3% - вкладывают в золото или ювелирные изделия, и только 3,7% украинцев кладут свободные средства в банк. Наиболее популярные банковские сбережения среди людей 30-39 лет (5,9% таких респондентов хранят свободные средства именно в банках). Имеет значение и уровень образования. Среди людей с высшим образованием банковские сбережения используют 6,9%, тогда как среди людей со средним образованием - только 2%.

Низкая осведомленность граждан Украины относительно функций и принципов работы финансовых учреждений становится причиной формирования определенного недоверия к банкирам и банковской системе

в целом среди отдельных слоев общества. Так, при выборе инструментов сбережений прислушиваются к советам работников финансовых учреждений лишь 7,4% опрошенных [7].

Для сравнения ситуации в России по данным Минфина России и исследовательского центра «Демоскоп» результаты первой волны исследования «Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений» (публикация за октябрь 2014 года) запасы сбережений имеются у 45,1% российских семей. Горизонты финансового планирования коротки: 43% респондентов строят планы лишь на месяц, 25% — на ближайшие несколько месяцев. О планах на более долгий срок, например, на год и далее, задумываются всего 9% россиян. Текущие счета имеются у 55,2% опрошенных, а банковские вклады — лишь у 9,9%. Для сравнения: в 2010 г. по данным опроса потребительских финансов 92,5% домохозяйств в США имели текущий или сберегательный счет, в странах Еврoзоны — 96,4%.

Особенности финансового поведения россиян, выявленные в ходе исследования, в частности, низкий уровень сбережений и высокая закредитованность среди низкодоходных групп населения, будут учитываться при разработке мер и программ в области финансового образования [8].

Недостаточная финансовая грамотность не способствует развитию отдельных финансовых инструментов, таких как страхование, индивидуальные пенсионные планы, граждане по незнанию могут легко попасть в ловушку так называемых финансовых пирамид, все потому что их сберегательное и инвестиционное поведение [2; 3] будет носить эмоциональный характер, а не осознанный. Аспект экономического поведения субъекта может так же варьироваться в зависимости от жизненного цикла, что тоже остается за рамками исследований.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, несмотря на то что, в последние годы в отечественной экономике вопрос финансовой грамотности уже затронут на государственном уровне (пример государственных программ РФ, Белоруссии, Казахстана и тд.) и программы по повышению финансовой культуры уже постепенно входят в нашу жизнь, все еще остается открытой тема психологической составляющей проблемы (что и как способствует ментальному переосмыслению важности изучения искусства управления личными финансами граждан), а также практического применения полученных знаний в решении насущных финансовых потребностей современного человека в эпоху перманентной экономической нестабильности.

#### *Список литературы*

1. Хоминич И.П. Управление частными капиталами в системе социальных финансов / И.П. Хоминич - М.: Финансы и статистика, 2008.- 608 с.
2. Стребков Д.О. Трансформация сберегательных стратегий населения России / Д.О. Стребков // Вопросы экономики.- 2001.- №10.
3. Бояркина Е. Инвестиционное поведение населения в ситуации преобразования инвестиционных институтов / Е. Бояркина // Вопросы социологии. - 1998. - №8.
4. Галишникова Е.В. Финансовый журнал / Financial jurnal. – 2012.- № 2. - с.39
5. Podkoraev O.A. The role of cost of capital in the effective use of financial resources // International Journal Of Applied And Fundamental Research. – 2014. – № 2.
6. Рубцов Е.Г. Финансовая грамотность населения как элемент финансового поведения / Е.Г. Рубцов // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 3 – с. 255-256 .

7. Официальный сайт НАБУ [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.nabu.com.ua/rus/press\\_centra/news/81387/](http://www.nabu.com.ua/rus/press_centra/news/81387/)

8. Финансовое поведение населения – результаты исследования Минфина и центра «Демоскоп» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://bujet.ru/article/266021.php>

## **УДК 338.2**

### **АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЛИТИК ДНР, УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЯХ**

**ПЕТРУШЕВСКАЯ В.В.,**  
к.гос.упр., доцент кафедры  
финансов Донецкого  
государственного университета  
управления

В статье рассматриваются современные тенденции реализации экономической политики Российской Федерации под воздействием применяемого режима экономических санкций. Проанализировано влияние украинского военного конфликта на основные макроэкономические показатели Украины и Донецкой Народной Республики. Проведен сравнительный анализ стоимости товаров потребительской корзины в ДНР, Украине и Российской Федерации. Определены приоритетные задачи по стабилизации состояния экономических политик указанных государств.

*Ключевые слова:* государственная экономическая политика, экономические санкции, индекс потребительских цен, реальная заработная плата, реальный ВВП, потребительская корзина.

У статті розглядаються сучасні тенденції реалізації економічної політики Російської Федерації під впливом застосовуваного режиму економічних санкцій. Проаналізовано вплив українського військового

конфлікту на основні макроекономічні показники України та Донецької Народної Республіки. Проведено порівняльний аналіз вартості товарів споживчого кошика в ДНР, Україні та Російській Федерації. Визначено пріоритетні завдання щодо стабілізації стану економічних політик зазначених держав.

*Ключові слова:* державна економічна політика, економічні санкції, індекс споживчих цін, реальна заробітна плата, реальний ВВП, споживчий кошик.

The article deals with the current trends of economic policy realization of the Russian Federation under the influence of applied economic sanctions regime. The influence of Ukrainian military conflict in the main macroeconomic indicators of Ukraine and the Donetsk People's Republic. A comparative analysis of the cost of the consumer basket of goods in the DNI, Ukraine and the Russian Federation. The priority tasks for the stabilization of the economic policies of these countries.

*Keywords:* government economic policy, economic sanctions, the consumer price index, real wages, real GDP, consumer basket.

**Постановка проблеми.** Современный уровень развития мировой общественности, а также сложившаяся геополитическая ситуация придают государственной экономической политике большую значимость в решении социально-экономических проблем, остро влияющих на изменение качества жизни населения. Огромное внимание в настоящий момент привлечено к колебаниям макроэкономических показателей Российской Федерации, Украины и новообразованной Донецкой Народной Республики (ДНР). Прежде всего, данные колебания касаются сложного экономического положения и возрастания дифференциации доходов различных групп населения, снижения уровня социального обеспечения на указанных территориях. Решение существующих проблем невозможно без формирования социально-ориентированной экономической политики,

направленной на созидание и партнерские отношения как между Украиной и ДНР, так и на межгосударственном уровне между Украиной и Российской Федерацией. Именно ввиду последнего анализ особенностей реализации экономических политик указанных государств становится актуальной темой современных исследований.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучению вопросов государственной экономической политики посвящено множество работ как российских, так и украинских исследователей. Можно выделить лишь некоторых из них.

Мельник А., Макара О. занимаются исследованием механизмов формирования социально ориентированной национальной экономики в развитых странах; Воеводскова Е.Е. изучает особенности экономической политики Российской Федерации; Седляр Ю.А. анализирует политику экономических санкций как инструмент урегулирования международных конфликтов.

Несмотря на большое количество исследователей в вопросах государственной экономической политики, на сегодняшний день остаются не изученными последствия ввода политики экономических санкций для России, а также текущее положение в экономической политике Украины и Донецкой Народной Республики – основных сторонах военного конфликта. Таким образом, социально-экономическая политика указанных субъектов является широкой базой для ее исследователей.

*Общая цель.* Целью статьи является анализ особенностей реализации экономических политик Донецкой Народной Республики, Украины и Российской Федерации в современных реалиях.

*Изложение основного материала.* Развитие международной интеграции обуславливает необходимость сотрудничества между экономиками разных стран, что, в свою очередь, должно сопровождаться частичной или полной унификацией законодательной базы, ликвидацией

любых экономических барьеров между государствами с целью создания единого рынка.

Многие исследователи подтверждают тот факт, что именно функционирование рынка и экономическая политика государства являются движущими силами развития любого общества и экономики в целом. Поскольку каждая страна мира отличается от другой по характеру взаимодействия между этими двумя элементами, соответственно отличительные черты приобретает и построение социально-ориентированной национальной экономики [1, 2, 3].

Процесс социализации охватывает различные стороны экономической деятельности государства: финансовую, инвестиционную и налоговую. Как следствие этого, можно выделить основные социальные задачи экономики: повышение общего уровня и качества жизни населения, достижение социальной стабильности и социальной справедливости в обществе, обеспечение общественно-необходимого прожиточного минимума, стимулирование развития предпринимательской активности населения и прочие.

Одним из дестабилизирующих факторов сегодняшней действительности является повышение уровня конфликтности в международных отношениях. При этом ключевое внимание отводится проблеме международного вмешательства в конфликты с целью их недопущения, урегулирования, разрешения, уменьшения негативных последствий, как для самих стран-участниц конфликта, так и для отдельных соседних национальных государств [3, 8].

Как правило, в урегулировании конфликтов между несколькими государствами непосредственное участие принимает «третья сторона». При этом само решение спорных моментов достигается не только мирными средствами с помощью проведения переговоров, но часто принимает характер оказания принудительного давления на стороны



конфликта, путем применения политики экономических санкций и других ограничивающих инструментов.

Вне зависимости от состава и объема применяемых экономических санкций, все они направлены на нанесение материального ущерба тому государству, против которого направлены. Результаты таких действий приводят к негативным последствиям, которые, в свою очередь, ощущает вся мировая экономика. Как следствие, конфликт, вместо того, чтобы быть исчерпанным, лишь обостряется и усиливается, переходя в стадию затяжного кризиса.

Явным примером подобного «урегулирования» является украинский политический кризис, последствия которого несут разрушительный характер и являются губительными для всех участников конфликта.

По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, эскалация конфликта на Украине, введение экономических санкций в отношении России и падение цен на нефть с середины 2014 года привели к росту неопределенности, сокращению доходов и резкому ухудшению бизнес-уверенности. Ограничение доступа на международные рынки капитала и ужесточение денежной политики привели к росту стоимости заимствований, что в еще большей степени негативно отразилось на инвестиционном спросе и потребительских настроениях, вызвав усиление оттока капитала, ослабление рубля и всплеск инфляции [5].

Так, инфляция потребительских цен за годовой период повысилась до 11,4 с 6,5 % годом ранее, а среднегодовой показатель инфляции вырос до 7,8 % против 6,8 % в 2013 году, что в основном обусловлено девальвацией рубля, ослаблением конкуренции и усилением инфляционных ожиданий.

Последнее обстоятельство привело к снижению реальных располагаемых доходов населения (1% к 2013 году) и ослаблению потребительского спроса.

В результате воздействия вышеуказанных факторов по итогам 2014 года резко усилилась продовольственная инфляция. Введение ограничений на продовольственный импорт из ряда стран ЕС, Норвегии, США и Канады привело к сокращению предложения, ослаблению конкуренции и разбалансированности рынков. Таким образом, по итогам 2014 года продовольственная инфляция в России составила 15,4% (таблица 1) [5].

Согласно данным, приведенным в табл. 1, в 2014 году продовольственная инфляция составила 15,4%, что на 8,1% больше, чем за аналогичный период 2013 года. При этом наибольшее влияние в размере 6% на рост инфляции оказала девальвация рубля, тогда как на долю экономических санкций пришлось почти 4.

Таблица 1

Потребительская инфляция в России в 2014 году и вклад отдельных факторов (%)

	Декабрь 2014 г. к декабрю 2013 г.				Прирост цен декабрь 2013 г. / декабрь 2012 г.
	Прирост цен, %	В том числе вклад, п.п.			
		курса:	экономических санкций:	прочих факторов:	
Индекс потребительских цен	11,4	4,2-4,3	1,4-1,5	5,6-5,8	6,5
Продовольственные товары	15,4	6,1	3,8	5,5	7,3
Непродовольственные товары	8,1	3,7	х	4,4	4,5
Услуги	10,5	3	х	7,2	8

По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, уровень безработицы в стране вырос до 6% вследствие сокращения российскими компаниями штата своих сотрудников. Рост цен на потребительские товары в первом полугодии

2015 года продолжает увеличиваться. Так, цены на одежду в среднем выросли на 25%, а на продукты питания – на 30%. По причине массовых сокращений и снижения общего уровня заработка по сравнению с результатами 2013 года доля малоимущего населения увеличилась на 600 тысяч человек. И это лишь часть наиболее явных последствий экономического кризиса в России [6].

С учетом текущего макроэкономического положения, можно выделить следующие приоритеты, которых России следует придерживаться для стабилизации своей социально-экономической политики [2, 3]:

поддержка отечественного производства в части стимулирования его роста;

обеспечение населения полной занятостью;

стабилизация уровня рыночных цен с одновременным сдерживанием роста инфляции;

направленность на инновации и лидерство, в частности развитие экономики высоких технологий и знаний.

Современная Украина по форме государственного устройства является унитарным государством со смешанной формой правления. Однако, за все время независимости Украины полноценный экономический базис страны, который необходим для устойчивого развития любого суверенного государства, так и не был построен. Откровенная прозападная ориентация сегодняшнего правительства страны привела к расколу украинской общественности, вызвав вооруженное противостояние между западными и восточными регионами Украины [8,3].

В табл. 2 приведена динамика изменения основных макроэкономических показателей украинской экономики за 2012 - первое полугодие 2015 года [7].

Согласно данным Государственного комитета статистики Украины, с конца 2013 года наблюдается резкое снижение реальных доходов населения с одновременным ростом инфляции, что спровоцировало по итогам 2014 года сокращение общего объема розничной торговли почти на 9%. Если еще в 2012-2013 годах наблюдалось постепенное увеличение реального валового внутреннего продукта государства, то на начало 2015 года падение ВВП составило более 5%, что практически вдвое больше, чем за предыдущие два года вместе взятые. Все эти тенденции свидетельствуют о кризисе в экономике страны, что явно подтверждают показатели первого полугодия 2015 года.

Таблица 2

Динамика изменения основных макроэкономических показателей украинской экономики, 2012 – I полугодие 2015 гг.

	По отношению к аналогичному периоду предыдущего года			
	Январь-декабрь 2012 г.	Январь-декабрь 2013 г.	Январь-декабрь 2014 г.	Январь-июнь 2015 г.
Реальный ВВП	0,2%	3,7%	-5,3%	-17,2%
Объем промышленной продукции	-1,8%	-4,7%	-10,7%	-20,5
Реальный доход населения	13,5%	1,9%	-9,0%	-23,5%
Реальная заработная плата	14,4%	8,2%	-6,5%	-23,9%
Индекс потребительских цен	0,3%	1,7%	31,8%	40,7%
Оборот розничной торговли	15,9%	9,5%	-8,6%	-24,6%

Среди основных причин упадка экономики Украины особое место занимает антитеррористическая операция, проводимая на территориях Донецкой и Луганской областей с апреля 2014 года.

12 мая 2014 года на геополитической карте Украины появились два новых образования – Донецкая Народная Республика и Луганская Народная Республика, состоящие из отдельных территорий бывших

Донецкой и Луганской областей. Республики объявили о государственном суверенитете и образовании новых государств, однако результаты проведенных 11 мая 2014 года референдумов не получили международного признания.

Несмотря на непрекращающийся режим военных действий на Донбассе, на сегодняшний день идет построение новой экономической парадигмы новообразованных республик: созданы собственные органы управления и исполнительной власти на местах, принят ряд республиканских положений и приказов, активно идет восстановление разрушенной инфраструктуры.

Так, согласно данным Министерства экономического развития ДНР, основной целью социально-экономической политики развития Донецкой Народной Республики является ориентация на деятельность в направлении стабилизации и повышения качества жизни населения на основе повышения экономического потенциала региона [4].

Приоритетной задачей и основой стабильности экономики ДНР является восстановление жизнедеятельности предприятий. На текущий момент осуществляется обследование предприятий и изучение вопросов их восстановления. Обработанная информация направляется в профильные отраслевые Министерства для дальнейшего проведения восстановительных работ.

Однако, помимо затяжного военного конфликта, огромным сдерживающим фактором восстановления разрушенной инфраструктуры и постепенного выхода из сложившегося кризиса является практически полная блокада доступа украинских товаров на территорию Донецкой Народной Республики.

Существует огромное множество количественных и качественных показателей, характеризующих экономическую политику государства. Для комплексной оценки уровня благосостояния населения анализ будет

проводиться по динамике изменения уровня цен на территориях Украины, Донецкой народной республики и Российской Федерации на товары повышенного спроса (табл. 3) [4, 6, 7].

Таблица 3

Соотношение стоимости товаров повышенного спроса на территории ДНР, Украины и Российской Федерации (по состоянию на 27.08.2015 г.)

Наименование товара	ДНР (грн.)	Украина (грн.)	Российская Федерация (в перерасчете на грн.)
Мука пшеничная, в/с, кг.	9,62	9,47	13,49
Хлеб, кг.	8,84	9,27	8,51
Макаронные изделия, кг.	13,07	14,63	15,18
Крупа гречневая, кг.	31,02	25,06	23,70
Рис, кг.	29,59	23,12	28,10
Лук репчатый, кг.	11,53	6,72	11,14
Картофель, кг.	11,20	4,68	13,84
Говядина, кг.	167,85	96,52	140,74
Свинина, кг.	164,38	96,76	129,63
Молоко, л.	19,60	10,92	13,65
Масло сливочное, кг.	120,75	77,51	151,35
Творог 9%, кг.	70,12	60,35	94,29
Яйцо куриное, 10 шт.	22,22	17,64	16,66
Сахар-песок, кг.	24,15	16,82	25,28
Соль, кг.	7,49	2,63	6,52
Чай черный, 100 гр.	22,65	21,87	17,45
Мыло туалетное, 90 гр.	8,68	8,07	7,54
Порошок стиральный (ручная стирка), 450 гр.	17,23	14,51	9,98
Бумага туалетная, рулон	4,18	3,45	3,02
Зубная паста, 50 мл.	18,88	13,70	12,77
Шампунь, 250 мл.	27,84	21,84	35,49

Продолжение табл. 1

Спички, коробок	5,61	3,74	3,74
Свечка, шт.	5,34	5,03	4,80
Лампочка обычная, шт.	9,92	6,39	10,89
Анальгин, 10 табл.	4,87	4,25	5,98
Уголь активированный, 10 табл.	5,65	1,95	8,66
Парацетамол 0,05, 10 табл.	3,29	6,21	2,35
Спирт нашатырный, р-р 10%, шт.	7,89	1,94	10,10
Валидол, 60 мг.	12,05	2,00	11,49
Бинт н/с, шт.	3,82	3,26	4,65
Перекись водорода, 100 мл.	4,86	3,05	4,57
Вата 50 гр., н/с	6,40	7,71	8,25
Сигареты с фильтром, пачка	11,57	11,05	19,07

Согласно данным, приведенным в таблице, стоимость потребительской корзины в ДНР в среднем в полтора раза выше, чем стоимость корзины в Украине, и приблизительно в 0,5 раза выше, чем стоимость потребительской корзины в Российской Федерации.

При этом следует отметить, что средняя заработная плата работника бюджетной сферы, а именно педагогического работника образовательных учреждений общего образования в первом полугодии 2015 года составила [5, 6, 7]: в Российской Федерации (в пересчете на грн.) – 4391 грн., в Украине – 3645 грн., в ДНР – 2775,5 грн.

Таким образом, прослеживается явный диссонанс между доходами населения Донецкой Народной Республики и ценами на основные товары потребительской корзины. Примечательным также является то, что выплата заработной платы сотрудникам бюджетной сферы (медицинским работникам, учителям), а также социальных пособий и пенсий

осуществляется в рублях по установленному курсу к гривне в соотношении 1:2. В то же время, торговая деятельность на территории ДНР проходит в соотношении рубля к гривне как 1:2,74. Такое соотношение курса рубля к гривне крайне негативно сказывается и на без того сложном экономическом положении населения ДНР.

В связи со всем вышеперечисленным, для восстановления минимального уровня экономического равновесия для всех сторон военного конфликта на Украине, рациональным было бы изменение подхода к решению сложившейся ситуации не с помощью применения права силы, а беря за основу силу права.

***Выводы по данному исследованию направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Применение политики экономических санкций оказывает пагубное воздействие не только на экономику того государства, против которых они направлены, но и на экономику стран, инициировавших данный режим. Наибольшую угрозу в этом процессе представляет собой существование двойных стандартов и двойной морали. Мировой общественности следует помнить о том, что подобное принуждение к миру несет негативные международно-политические последствия для всей международной экономики. В связи с этим, рациональным было бы изменить подход в решении военного конфликта на Украине не на праве силы, путем применения экономических санкций против Российской Федерации, а беря за основу силу права. Только таким образом можно остановить тенденцию краха экономики Украины, и направить экономику всех сторон конфликта на созидательный путь развития. Именно в этом и заключаются перспективы дальнейших исследований в области экономической политики.

#### *Список литературы*

1. Мельник А. Механизмы формирования социально ориентированной национальной экономики в развитых



странах / А. Мельник, О. Макара // Журнал европейской экономики. – 2010. – Т 9. - № 4. – С. 420-441.

2. Воеводскова Е.Е. Экономическая политика Российской Федерации / Е.Е. Воеводскова // European science. – 2015. – №3. – С.56-58.

3. Седляр Ю.А. Политика экономических санкций как инструмент урегулирования международных конфликтов / Ю.А. Седляр // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – № 9-10. – С.165-168.

4. Стратегическое развитие / Официальный сайт Министерства экономического развития ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mer.govdnr.ru/deyatelnost.html>

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz>

6. Итоги Федерального статистического наблюдения в сфере оплаты труда отдельных категорий работников за 2014 год / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/PublishOTKR\\_8/index.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/PublishOTKR_8/index.html)

7. Социально-экономическое развитие Украины за январь-июнь 2015 года (без учета территории Автономной Республики Крым, г. Севастополя, за 2014 год (годовые данные) и 2015 год – также без учета части зоны проведения антитеррористической операции) / Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Судакова Т.Г. Политико-экономическое развитие Украины (1991-2014) / Т.Г. Судакова, В.А. Кайтмазов // Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история. – 2015. – №44-45. – С.6-11.

УДК 628.1.033

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ВОДОПРОВОДНО-КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА ДОНЕЦКОГО РЕГИОНА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю.Л.,**  
д.э.н., доцент  
кафедры учёта и аудита  
**МАКАРЕНКО Ю.С.,**  
аспирант  
кафедры учёта и аудита  
Донецкий государственный  
университет управления

В данной статье выполнен анализ современного состояния развития и реформирования водопроводно-канализационного хозяйства Донецкого региона, выявлены существующие проблемы, не позволяющие обеспечить надёжную работу систем водоснабжения и водоотведения в регионе. Обоснованы основные направления совершенствования системы управления предприятиями водопроводно-канализационного хозяйства.

*Ключевые слова:* жилищно-коммунальное хозяйство; водопроводно-канализационное хозяйство; система водоснабжения и водоотведения; протяжённость канализационных сетей.

У даній статті виконано аналіз сучасного стану розвитку та реформування водопровідно-каналізаційного господарства Донецького регіону, виявлені існуючі проблеми, що не дозволяють забезпечити надійну роботу систем водопостачання та водовідведення в регіоні. Обґрунтовано основні напрями вдосконалення системи управління підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства.

*Ключові слова:* житлово-комунальне господарство; водопровідно-каналізаційне господарство; система водопостачання та водовідведення; протяжність каналізаційних мереж.

In given article the analysis of process of reforming and development of a vodoprovodno-sewer economy of Donetsk region is made, the existing problems which are not allowing reliably to ensure functioning of systems of water supply and water removal in all region are revealed. The basic directions of perfection of a control system of work of the enterprises of a vodoprovodno-sewer economy are proved.

*Keywords:* housing and communal services; a vodoprovodno-sewer economy; water supply and water removal system; extent of sewer networks.

**Постановка проблемы.** Главным условием и целью развития социально направленной экономики является формирование достойных условий жизни человека. Жилищно-коммунальное хозяйство в значительной степени формирует среду жизнедеятельности человека, которая включает в себя комплекс услуг, направленных на удовлетворение первоочередных жизненных потребностей населения. Уровень развития водопроводно-канализационного хозяйства на сегодня далёк от идеального и не удовлетворяет потребности населения в услугах, а материально-техническая база отрасли требует реконструкции, ремонта, расширения и совершенствования. Учитывая данные требования, необходимо выявить существующие проблемы водопроводно-канализационного хозяйства, рассмотреть основные направления и предложения по его функционированию.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию проблем формирования, функционирования и анализа деятельности водопроводно-канализационного хозяйства посвящены фундаментальные работы многих учёных. Особое внимание следует обратить на работы Дорофиевко В.В., в которых рассматривались организационные формы управления и эксплуатации, а также основные направления развития жилищно-коммунального хозяйства. Изучением комплекса теоретических и практических вопросов, связанных с совершенствованием

организационно-экономического механизма установления тарифов на услуги жилищно-коммунальных предприятий занимались учёные Полуянов В.П. и Савенко А.Ю. В результате проведённого анализа внутренних и внешних факторов предложена модель рационального ценообразования и порядок её использования для прогнозирования состояния бюджета города и эффективности тарифной политики для отдельных поставщиков жилищно-коммунальных услуг. Р.Ж. Сираждинова в своих работах отмечает, что обеспечение населения и хозяйствующих субъектов услугами необходимого ассортимента и качества - одна из основных задач органов государственного и муниципального управления, решение которых невозможно без знания особенностей управления объектами городского хозяйства. Автор уделяла внимание особенностям управления в различных отраслях городского хозяйства: пространственному развитию городов, жилищно-коммунальному комплексу и др. Научные исследования по разработке теоретических положений, научных и практических рекомендаций по реорганизации организационного управления, совершенствования экономического механизма и управления жилищно-коммунальным хозяйством проводил Осипенко И.Н. Проблемы реформирования жилищно-коммунального хозяйства в своих работах рассматривали учёные Беззубко Л.В. и Кольцова Д.В. В их работах акцентировано внимание на вопросах совершенствования нормативов потребления, формирования тарифов, осуществления выплаты субсидий в ЖКХ. В работах Логвиненко В. И. уделялось внимание рассмотрению вопросов по государственному управлению функционированием и развитием ЖКХ.

Необходимость кардинальных изменений жилищно-коммунального хозяйства стала очевидной для Донецкого региона. Так как в отрасль входят предприятия, деятельность которых связана с удовлетворением потребностей населения в жилье и коммунальных услугах, то она отражает

стабильность социально-экономической ситуации региона. Вопросы анализа и определения современного состояния водопроводно-канализационного хозяйства Донецкого региона являются актуальными, так как выступают информационной базой для принятия управленческих решений по дальнейшему развитию отрасли, повышению качества жилищно-коммунальных услуг и обеспечению их доступности для всех слоёв населения.

**Цель статьи.** Проведение на основе статистических данных анализа современного состояния водопроводно-канализационного хозяйства Донецкого региона, определение основных проблем его функционирования и разработка направлений и предложений по его реформированию и совершенствованию деятельности.

**Изложение основного материала.** Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что жилищно-коммунальное хозяйство является одним из основных компонентов экономической деятельности регионов.

Необходимо понимать, что коммунальное хозяйство - это совокупность предприятий, служб и организаций, которые предоставляют разнообразные коммунальные услуги населению городов, поселков, а так же промышленным предприятиям, снабжая их водой, электроэнергией, газом.

В Донецкой области имеется развитое коммунальное хозяйство, основным направлением деятельности которого является предоставление качественных услуг населению региона. Одной из важнейших социально значимых коммунальных услуг является водоснабжение: обеспечение потребителей чистой питьевой водой. Для городов эта система имеет большое значение в связи с необходимостью эффективного контроля за санитарной и экологической обстановкой.

На данный момент процесс реформирования и развития водопроводно-канализационного хозяйства Донецкого региона вызван

необходимостью решения одной из ключевых проблем развития инфраструктуры Донецкого региона - качественного функционирования систем водоснабжения и водоотведения [1, с. 6-8].

К основным проблемам водопроводно-канализационного хозяйства Донецкого региона относится: прогрессирующая тенденция к ухудшению уровня предоставляемых потребителям услуг по водоснабжению и водоотведению; повышение аварийности в системах водопровода и канализации; тяжёлое финансово-экономическое состояние предприятий водопроводно-канализационного хозяйства [2, с. 9-10].

Данные проблемы являются ключевыми, поэтому их разрешение должно привести к надёжному обеспечению работы систем водоснабжения и водоотведения во всем регионе, а, следовательно, и сохранению здоровья населения, повышению его благосостояния, эффективному использованию материальных и энергетических ресурсов в сфере водопроводно-канализационного хозяйства, защите окружающей среды от негативного воздействия неочищенных и недостаточно очищенных сточных вод.

Для удовлетворения потребностей населения и других потребителей города в этом первоочередном жизненно необходимом коммунальном ресурсе в городах созданы и функционируют системы централизованного водоснабжения. Это комплекс сооружений и устройств, предназначенный для обеспечения водой всех потребителей в любое время суток в необходимом количестве и с требуемым качеством и напором.

Система водоснабжения городов и муниципальных образований в инженерно-техническом отношении является сложнейшей неотъемлемой составной частью коммунального хозяйства со специфической технологической цепочкой и включает комплекс сооружений и устройств, которые призваны решать ряд задач: добыча воды; при необходимости подача её к местам обработки и очистки; хранение воды в специальных резервуарах; подача воды в водопроводную сеть к потребителям [3, с.119].

Для нормального функционирования систем водоснабжения и водоотведения города создаётся специализированное предприятие водопроводно-канализационного хозяйства, структура схема которого приведена на рис. 1[4, стр. 71-72].

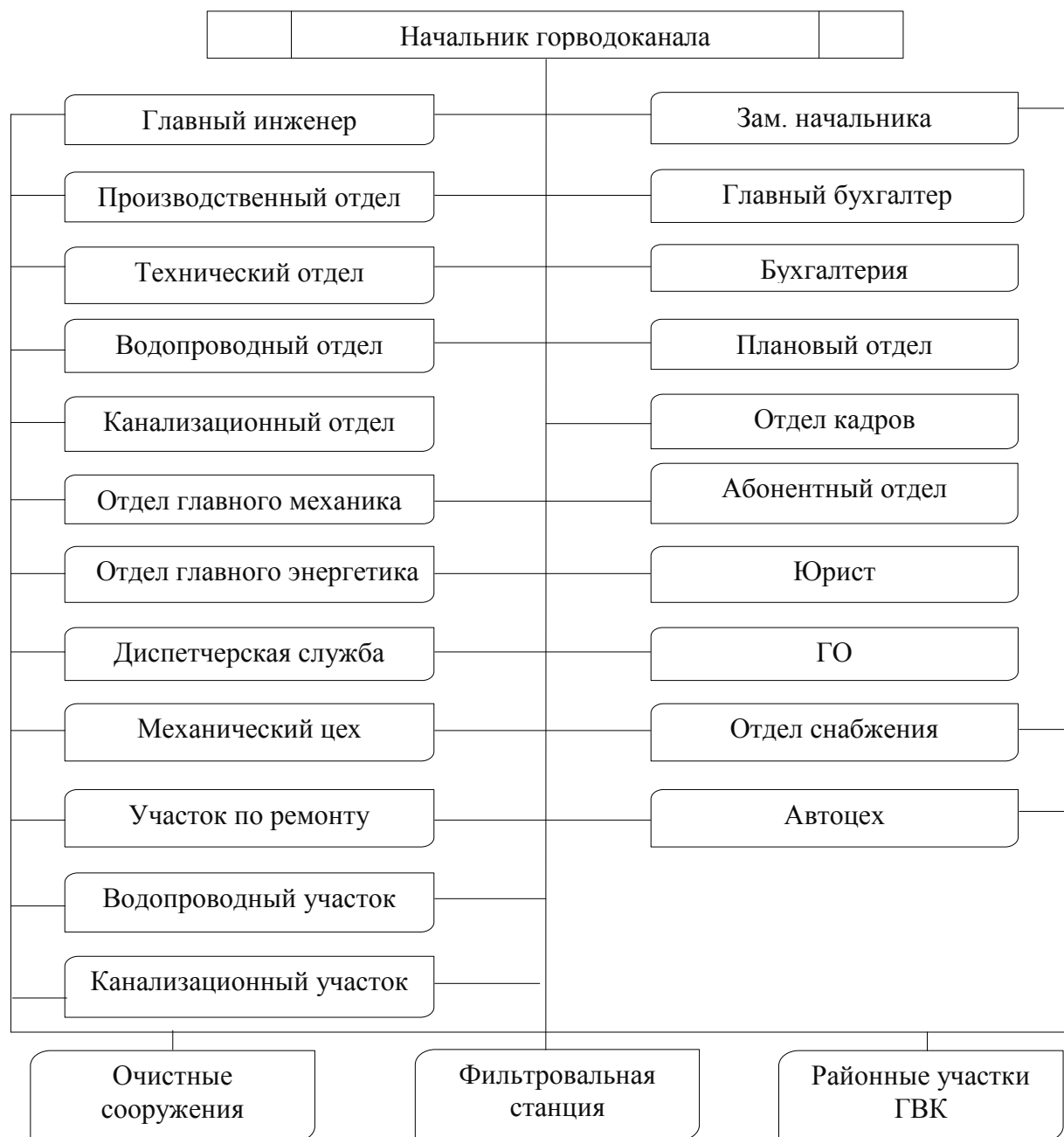


Рис. 1. Структура управления водопроводно-канализационным хозяйством крупного города

Основными обязанностями предприятия являются: обработка и подача питьевой воды, приём, транспортировка и очистка анализационных стоков; ведение целенаправленной технической политики в водоснабжении и водоотведении города, внедрение прогрессивных методов очистки, подача и распределение воды, применение новшеств в очистке стоков, использование достижений науки и техники; рациональное использование основных средств, всемерное повышение эффективности производства; выполнение капитальных и текущих ремонтов сетей и сооружений; осуществление контроля над капитальным строительством объектов водопроводно-канализационного хозяйства, согласование заданий на проектирование водоснабжения и водоотведения; участие в работе рабочих и государственных комиссий по приёмке объектов водопроводно-канализационного хозяйства города, обеспечение ввода в действие производственных мощностей и полного их использование; рассмотрение и согласование технических условий на строительство, и проектирование объектов водоснабжения и водоотведения; контроль над качеством воды, подаваемой потребителям, работой очистных сооружений, водой водоёмов, составом сбрасываемых сточных вод в систему канализаций от предприятий; выполнение работ по индивидуальным заказам населения по проложению и подключению новых и ремонту старых водопроводных и канализационных сетей [4, с. 71-72].

Современное состояние водопроводно-канализационного хозяйства в Донецком регионе характеризуется следующими данными.

На конец 2013 года по Донецкой области в ветхом и аварийном состоянии находилось: водопроводов –11447,5 км (48,4% общей протяжённости); производственная мощность насосных станций 1 подъёма 6048,7 тыс. м<sup>3</sup> в сутки; подано питьевой воды в сеть 473699 тыс. м<sup>3</sup> (водопроводными предприятиями, которые отпускают воду



непосредственно потребителям (абонентам); отпущено питьевой воды потребителям 222094 тыс. м; отпущено питьевой воды населению 152638 тыс. м (табл. 1) [5].

Таблица 1

## Основные показатели работы водопроводного хозяйства области

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Одиночная протяжённость водопроводных сетей, км	24747,0	24357,0	24525,9	23813,3	23671,4
- в т.ч. ветхих и аварийных, км	11786,1	12129,8	12191,5	11558,3	11447,5
- доля ветхих и аварийных водопроводных сетей от их общей протяжённости, %	47,6	49,8	49,7	48,5	48,4
Установленная производственная мощность насосных станций I подъёма, тыс.м <sup>3</sup> в сутки	5694,4	5635,4	5202,5	5172,3	6048,7
Подано питьевой воды в сеть <sup>1</sup> , тыс.м <sup>3</sup>	496444	493643	472112	484840	473699
Отпущено питьевой воды потребителям, тыс.м	245608	239999	234736	228853	222094
- в т.ч. населению, тыс.м	165283	160331	154588	152390	152638

<sup>1</sup>Водопроводными предприятиями, которые отпускают воду непосредственно потребителям (абонентам).

Важным показателем уровня жизни населения является состояние благоустройства жилья, наличие коммунальных удобств. Одной из актуальных проблем региона является проблема обеспеченности населения, промышленности и бытовых объектов водой. За 2009-2013 гг. в Донецком регионе одиночная протяжённость канализационных сетей составила 7129,2 км, из них ветхих и аварийных 3215,4 км, доля ветхих и аварийных канализационных сетей от их общей протяжённости составила 45,1 %. По сравнению с 2009 в 2013 гг. установленная пропускная мощность канализации уменьшилась на 4,8 тыс. м в сутки. Отведение (сброшено) сточных вод через очистные сооружения на конец 2013 г. составило 161193

тыс. м. Основные показатели работы канализационного хозяйства представлены в табл. 2 [5].

Таблица 2

## Одиночная протяжённость уличной канализационной сети

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Одиночная протяжённость канализационных сетей, км	7126,6	7130,6	7223,7	7150,0	7129,2
- в т.ч. ветхих и аварийных, км	3476,8	3563,0	3737,6	3269,4	3215,4
- доля ветхих и аварийных канализационных сетей от их общей протяжённости, %	48,8	50,0	51,7	45,7	45,1
Установленная пропускная мощность канализации, тыс. м <sup>3</sup> в сутки	1771,2	1771,0	1769,9	1768,2	1766,4
Отведено (сброшено) сточных вод через очистные сооружения, тыс. м <sup>3</sup>	176954	170210	166268	164284	161193

Обеспеченность населения водопроводом, канализацией, специальными приборами учёта воды относительно не изменилась за 2009-2013 гг. Удельный вес квартир (одноквартирных домов) оборудованных водопроводом на конец 2013 г. составил 70,8 %, что на 0,8 % выше по сравнению с 2009 г. В свою очередь удельный вес квартир (одноквартирных домов) оборудованных канализацией в 2013 г. составило 69,1 % с учётом квартир (одноквартирных домов), которые имеют канализационное оборудование для отвода хозяйственно-фекальных вод в сточные колодцы, что на 0,1 % больше чем в 2009 году. Количество потребителей (абонентов), оборудованных приборами учёта воды по сравнению с 2009 и 2013 гг. увеличилось на 163879 шт. А вот количество самих потребителей (абонентов) по сравнению с 2009 и 2013 гг. уменьшилось на 23160 и в 2013 году составило 1782632 шт. В 2013 году количество потерь воды от объёма воды, поданной в сеть, составило 53,1 %, что на 2,6 % больше по сравнению с 2009 годом (табл. 3) [5].

Таблица 3

## Обеспеченность населения специализированным оборудованием

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Удельный вес квартир (одноквартирных домов) оборудованных - водопроводом, %	70,0	70,3	70,7	70,9	70,8
- канализацией <sup>2</sup> , %	68,0	68,3	68,9	69,1	69,1
Количество потребителей (абонентов), оборудованных приборами учёта воды, шт	1069962	1125540	1163682	1217281	1233841
Количество потребителей (абонентов), шт	1805792	1779193	1785207	1787741	1782632
Количество потерь и неучтённых затрат воды от объёма воды, поданной в сеть, %	50,5	51,4	50,3	52,8	53,1

<sup>2</sup>С учётом квартир (одноквартирных домов), которые имеют канализационное оборудование для отвода хозяйственно-фекальных вод в сточные колодцы.

Дальнейшее развитие водопроводных систем и сооружений связано с совершенствованием и созданием новых видов механического и электрического оборудования, средств автоматизации. Традиционная система канализации с многочисленными насосными станциями, большой протяжённостью напорных трубопроводов, последовательным отведением сточных вод в главные коллекторы, ведущие к очистным сооружениям, не является надёжной, а дальнейшее её расширение, с каждым годом становится сложнее. Достижения научно-технического прогресса позволяет решать данные проблемы водопроводно-канализационного хозяйства наиболее рациональными и экономическими методами [6, с. 39-40]. Данные проблемы предлагается решить путём:

рационального использования материальных и энергетических ресурсов;

улучшения качества воды;

комплексной модернизации и реконструкции каналов Донецкого региона и его сооружений;

развития систем водоснабжения и повышения качества их работы;  
охраны и рационального использования источников питьевого водоснабжения;

развития системы водоотведения и повышения качества очистки сточных вод и утилизации образованных осадков;

прекращение негативного воздействия на окружающую среду, обеспечения экологической безопасности;

обеспечения устойчивого развития предприятий водопроводно-канализационного хозяйства;

научно-технического и проектного обеспечения предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Основными проблемами водопроводно-коммунального хозяйства являются: низкая обеспеченность водными ресурсами; несоответствие качества воды нормативам и стандартам; рост водопотребления при снижении количества населения; превышение объёмов отведённых (сброшенных) загрязнённых вод без очищения над нормативно-очищенными; снижение мощности очистных сооружений; потеря потреблённой электроэнергии и потеря воды во внешних сетях; неудовлетворительное состояние сетей и сооружений. Учитывая перечисленное, можно утверждать, что эффективность деятельности коммунальных предприятий водоснабжения - это категория, которая требует нестандартного подхода к её улучшению, так как учитываются не только показатели, а и требования к качеству воды, способность предприятий поддерживать состояние водных ресурсов на соответствующем уровне.

С целью повышения качества услуг коммунальных предприятий водоснабжения, необходимо совершенствовать систему организационного обеспечения реализации программ оздоровления коммунальных

предприятий. Данная система предусматривает установление чёткой процедуры выбора функций и задач, исполнителей, средств контроля диагностики состояния предприятий и программы оздоровления. Программа оздоровления должна содержать мероприятия организационного, управленческого, финансового характера и формироваться за счёт выявления внутренних резервов предприятия. К мероприятиям организационного характера относятся: реконструкция насосных станций и водопроводных сетей, обеспечение приборами учёта, сокращение расходов электроэнергии. Мероприятиями управленческого характера являются: перераспределение функций для выполнения мероприятий программы, упорядочение должностных инструкций, повышение квалификации персонала. Мероприятия финансового характера должны включать: поиск инвестиций для реализации программы, разработку предложений для участия в целевых программах и бизнес-планов для привлечения инвестиций.

#### *Список литературы*

1. Беззубко Л.В. Направления улучшения качества предоставляемых населению жилищно-коммунальных услуг / Л.В. Беззубко, Д.В. Кольцова. - Донецьк, 2006. - 83 с.
2. Лукьянченко А.А. Рационализация размещения градообслуживающей и коммунальной сферы / А.А. Лукьянченко // Вісник донецького університету, сер. В: економіка і право, вип.1.- 2007.- с.7-14. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/portal/Natural/VDU/Ekon/2007\\_1/01.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Natural/VDU/Ekon/2007_1/01.pdf).
3. Управление в городском хозяйстве: учебное пособие / кол. авторов; под редакцией Р.Ж. Сираждинова. – М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.
4. Осипенко И.Н. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве / И.Н. Осипенко, В.В. Дорофиев. – Харьков.: Основа, 1999. – 352 с.

5. Показатели производственной, экономической и финансовой деятельности предприятий водопроводно-коммунального хозяйства Донецкой области: информация Главного управления статистики в Донецкой области // Главное управление статистики в Донецкой области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://revolution.allbest.ru/economy/00227772\\_0.html](http://revolution.allbest.ru/economy/00227772_0.html)

6. Малюта О.В. Ресурсозбереження в сфері надання житлово-комунальних послуг / О.В. Малюта [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/eprom/2009\\_45/st\\_45\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_45/st_45_23.pdf).

**УДК 338**

## **ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ПУТЕМ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КРАТКОВРЕМЕННЫХ ПЯТИЛЕТНИХ ПЛАНОВ**

**ПISКУНОВА Н.В., к.э.н., доцент,  
доцент кафедры «Учет, анализ и аудит»,  
ПОЛОВИНКИНА И.С., студентка ОКУ бакалавр  
Донецкий национальный университет**

В работе раскрыты направления формирования наиболее оптимального плана по скорейшему восстановлению экономики Донецкого края и самого региона в целом, т.к. в нынешнем положении экономики требуются срочные и действенные методы по ее восстановлению и выведению на государственный уровень, доведению всех ее показателей до конкурентоспособных, обеспечению социальной сферы, как главной ячейки государства. Обосновано, что восстановление экономики должно происходить посредством определенных тактических решений, независимо от выбранного приоритетного направления.

*Ключевые слова:* пятилетний план; тактика; стратегия; экономика; эффективность; реальный сектор экономики; контроль; налоги.

У роботі розкрито напрямки формування найбільш оптимального плану щодо якнайшвидшого відновлення економіки Донецького краю і самого регіону в цілому, бо теперішній стан економіки потребує термінових та діючих методів з її відновлення та виводу на державний рівень, доведенню всіх її показників до конкурентоспроможних, забезпеченню соціальної сфери, як головного осередку держави. Обґрунтовано, що відновлення економіки мусить проходити за допомогою тактичних рішень, незалежно від обраного пріоритетного напрямку.

*Ключові слова:* п'ятирічний план; тактика; стратегія; економіка; ефективність; реальний сектор економіки; контроль; податки.

In the research disclosed the direction of formation of the optimal plan for the speedy recovery of the Donetsk city and of the whole region, as in the present position of the economy requires urgent and effective methods for its recovery and removal on the state level, bringing all its indices to competitive and ensuring social sphere as the main cell state. It is proved that the economic recovery must take place through certain tactical decisions, regardless of the priority.

*Keywords:* Five-Year Plan; tactics; strategy; the economy; efficiency; the real economy; control; taxes.

**Постановка проблеми.** На данный момент остро стоит вопрос о решении экономических проблем: от социальных выплат до масштабных вопросов экспорта и в целом восстановления полностью разрушенной системы. В послевоенное время создание нового государства требует четких мер по быстрому восстановлению промышленного комплекса и поднятию уровня жизни из фазы «депрессия».

Связь с практическими заданиями очевидна и пряма. По состоянию на октябрь 2015 года, мы не можем в свободном доступе просмотреть ни статистику занятости в республике, ни фактические показатели производительности в целом по предприятиям, хотя регулярная отчетность

(ежемесячная или квартальная) должна публиковаться на главных сайтах. Если органы статистики, ведомства, казначейства не работают в полную мощность, то реально производится еще меньше [1,2].

Но так как регион только начинает восстанавливаться, то правительство только делает эскиз тех объемов выполненных работ, которые должны будут быть на конец отчетного периода. Чтобы эти показатели были удовлетворительными, а дальше — хорошими и даже превосходящими ожидания, нужно разработать комплекс методов и приемов для поднятия уровня экономики.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В современных экономических исследованиях в последние годы все чаще поднимается вопрос о важности принятий тактических решений, среди которых важное место занимает разработка пятилетних планов.

Различные аспекты проблемы, такие как актуальность данной темы, широта применения, релевантность и т.п., исследованы в научных публикациях ряда отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких как С. Н. Раковский, Б. А. Фетисов, Чжан Цзеньцин и Хуа Мин и другие [3, 4].

Однако, несмотря на значительное количество научных трудов и существенные достижения в этой области знаний, требуют доработки такие аспекты данной проблемы, как практическое применение пятилетних планов на постсоветском пространстве.

**Целью** данного исследования является теоретическое обоснование природы пятилетних планов и выработка предложений по их применению в современных условиях хозяйствования.

*Изложение основного материала.* Отметим, что в свое время СССР именно за счет краткосрочных пятилетних планов (далее - пятилеток) подняло производственную мощь до нормального уровня. Именно с помощью пятилеток СССР в 1946 году начал восстановление



послевоенной разрушенной экономики (так же, как и Донбасс).

Главное в любом пятилетнем плане — грамотно определить задачи, которые будут стоять перед этим планом на все пять лет, и четко сформулировать порядок вознаграждений и штрафов за перевыполненный или невыполненный месячный план.

Данный способ быстрого приведения экономики в действие является эффективным, так как существует ряд примеров, на которые можно опираться в защиту целесообразности данного способа: Египет — использовал пятилетние планы с 1960 года, Турция — с 1962 года. Страны, использующие пятилетние планы сегодня: Вьетнам — с 1958 года; Индия — с 1951 года, является страной БРИКС с самыми дешевыми интеллектуальными ресурсами, которые широко используются в мире. Страна с развивающейся экономикой; Китайская Народная Республика — с 1953 года; Малайзия — с 1966 [2].

Эти примеры доказывают эффективность данного метода. Особенно то, что пятилетние планы использует КНР (как известно, КНР на сегодняшний день обгоняет США в производственной мощности и является главным кредитором штатов). Китай грамотно разграничил производственную и финансовую сферы, в которых планомерно выстраивает свою стратегию относительно производительности.

Отсюда следует, что вся экономика делится на два сектора: финансовый и реальный.

В свою очередь уменьшение процента безработицы ведет к увеличению производительности каждой отдельно взятой промышленной единицы за счет численности рабочих и качества их работы.

Пятилетний план во всех своих проявлениях — это важнейшее средство реализации экономической политики. Он заключается в своей динамичности: сначала отражаются основные задачи плана, затем — второстепенные. На последующих планах такая же структура, меняются

только сами задачи.

Сама разработка пятилетки должна начинаться снизу. Это значит — с самих предприятий. Каждое предприятие должно составить отчет, где будут отражаться контрольные цифры по потребности потребителей в производимой продукции, какой минимальный уровень эффективного производства на данном предприятии, лимит, который дает понять, сколько предприятие вообще способно произвести.

Все вышесказанное должно быть помещено в отчет, который будет передаваться в Министерство Финансов ДНР, которое и должно будет разработать конкретные цели, исходя из потребностей.

Пятилетка должна охватывать в первую очередь сферу производства: повышение качества продукции, обеспечение республики нужными материалами для производства продукции на экспорт, темпы роста, капитальное строительство и транспорт, а также финансовую сферу: вопросы понижения себестоимости при повышении качества, благоприятный инвестиционный климат региона, прибыль от продажи продукции «на сторону».

Однако важнейшей частью самого пятилетнего плана являются программы, отражающие цели. Например: научные, технические, промышленные или агропромышленные.

При этом все же важно сохранять стабильные цены на капитальное строительство и промышленное производство, так как эти две отрасли являются практически основным двигателем экономических показателей.

Если говорить о промышленных ресурсах, то еще 50 лет назад ведущие ученые полагались на ВВП на душу населения, как на показатель, отражающий экономическое состояние страны. Но в современных условиях, когда наблюдается галопирующая инфляция, достигшая 45,8%, это уже нелогично (рис.1). Известно, что начиная с 50%, инфляция переходит в состояние гиперинфляции, когда цены растут в десятки раз,

переходя из сотен гривен в тысячи, а из тысяч в миллионы. Гиперинфляция означает, что хозяйственный механизм будет парализован, а экономика вернется к бартерному обмену.



Рис. 1 Уровень инфляции в Украине, включая Донецкий регион [5]

Если учесть, что ВВП — это просто стоимостное выражение производительности региона за определенный период, то, если продукции было, условно, на 10 000 млн. грн., при долларе в 10 грн., а затем производительность снизилась на 2 000 млн. грн. при долларе 25 грн., то ВВП в базисном периоде составит — 100 000 млн грн., а в отчетном — 200 000млн. грн., при условии, что в отчетном производительность снизилась. Не следует полагаться на ВВП только с учетом того, что будет совершаться перерасчет в конкретном положении валюты. Но в динамике производственного цикла может произойти факт, когда на начало периода было закуплено сырья и материалов на 20 000 тыс.грн. по курсу доллара 1 к 10 грн, а в середине периода пришлось докупить сырья и материалов на 10 000 при курсе 1 к 25 грн., при том, что оборачиваемость будет высокой (на выпуск одного продукта не меньше года), то фактическая стоимость конечного продукта будет выше планируемой. Соответственно, продукт будет стоить столько, сколько фактически он стоить не должен. Поэтому в

отчетах по пятилеткам нужно выводить графу «натуральное выражение».

Конкретно по оплате труда можно выделить несколько следующих моментов: заработная плата «хорошего» рабочего (т.е. того, который регулярно перевыполняет план) должна быть выше «нерабочего», т.е. человека, трудящегося в частном предпринимательстве, в торговле и т.д., но ниже, чем зарплата государственного служащего, зарплата интеллектуального работника (преподаватели ВУЗов, НИИ, МАН и АН); премию за перевыполненный план (относительно заработной платы) следует начислять, исходя из процента перевыполнения: перевыполнил план на 15% — премия 15% от основного оклада (помимо премии из премиального фонда, согласно установленному порядку выдачи премий). Это затратно. Однако мотивация и материальное стимулирование работников и служащих — первая задача успешного производства.

Так как в ДНР еще не было опыта использования пятилетних планов, их преимущества и недостатки могут быть только в теории. Предположительно, если использовать пятилетние планы в нашем промышленном регионе, недостатки будут такие:

государство будет контролировать экономическую жизнь общества. В противовес либеральной позиции А.Смита, что государство не должно вмешиваться в экономическую жизнь населения, говорит тот факт, что на данный момент в России, где государство, согласно Конституции, не имеет права вмешиваться в деятельность коммерческих банков, коммерческие банки переводят активы на западные счета и вкладывают свои инвестиции в западные проекты. Поэтому, государству надлежит контролировать и экономическую, и социальную сферы жизни.

в первых одном-двух пятилетних планах заработная плата будет оставаться на перспективу. На умеренно быстрое восстановление производства и экономики потребуются колоссальные усилия в сумме с грамотным менеджментом.

установление сурового контроля над бюджетами предприятий, над фондами заработных плат, над премиальным фондом.

инфляция. Инфляцию создает не государство, о котором говорится, но государство, которое обеспечивает местную валюту. Если гривну обеспечивает доллар, то инфляцию создает, соответственно, США. Наше государство (и любое, в обеспечении валюты которого доллар) способно только определенными факторами сдерживать ее в рамках разумного. Например, мультивалютная система, где преимущественно используется рубль. Если обеспечить рублем гривну, или же взять сам рубль за основную валюту и наполнять ею бюджет, то можно помочь обеспечить более стабильную ситуацию на рынке валют, чем в Украине, в приоритете которой остается доллар.

Однако будут и положительные стороны:

безработица уменьшается. Так как пятилетний план должен включать в себя строгие сроки выполнения, это подразумевает, что производство будет активнее. Кроме того, ограниченные сроки способствуют установлению режима, когда производству, для того, чтобы выполнить план, нужны рабочие и не нужна текучесть кадров. Поэтому безработица постепенно начнет ликвидироваться или же будет оставаться на достаточно низком уровне.

восстановление агропромышленности. Так как принято считать, что город предоставляет более широкие финансовые перспективы, то агропромышленность постепенно начинает терять мощность и, следовательно, необходимо поднять ее рейтинг. Правительство ДНР уже сделало большой шаг в эту сторону: начало засеивать те поля и территории, которые раньше не использовались. Но этот фактор содержит трудности, так как существует вероятность, близкая к единице, что большая часть полей под посев по линии фронта заминированы. Следовательно, необходимо увеличить производительность на безопасных территориях.

Так как посев увеличить трудно из-за отсутствия самого пространства под посев, можно развивать скотоводство. Это важно сделать, чтобы сократить расходы бюджета в будущем на покупку продуктов, которые государство в состоянии произвести само.

агропромышленность — дополнительная торговля. Если производство в хозяйственном секторе возрастет, то возрастет и сфера торговли.

рабочие — (не) равны. Рабочий, производящий большее количество продукции и работающий сверх нормы, будет получать больший оклад. Это порождает конкуренцию. Здоровая конкуренция полезна и способствует росту и производственных, и моральных качеств рабочих.

ввод дополнительных отчетов. Это можно отнести к положительному фактору, так как тогда картина производства становится четче. В них должно быть показаны потребности производства, что сделано для того, чтобы перевыполнить план и обеспечить производство на будущий период. При этом дополнительные отчеты не должны являться плановыми документами.

отсутствие дискриминации в назначении управляющих. Служебная лестница зачастую ведет от простого рабочего (рабочего финансового отдела) к более высоким должностям. Это обуславливает опыт. Но в современном мире не каждый руководитель проходит каждую ступень карьерной лестницы и знакомится с производством изнутри. Для грамотного управления предприятием в первую очередь должны быть практические навыки и знания, которые оказывают прямое влияние на производство. Рабочий, ознакомившийся с курсом менеджмента и добившийся на своей карьерной лестнице определенных высот и результатов, имеет больше приоритетов стать управляющим, чем человек, только имеющий диплом с доказательством профессиональной пригодности.

Здесь трудно точно выделить пути преодоления возможных трудностей и недостатков, т.к. возможные трудности, как и недостатки, преодолимы работой и контролем. Эти понятия должны стать основополагающими в государстве. Исходя из этого, можно сделать вывод, что благосостояние государства напрямую зависит от контроля и грамотного менеджмента его основных сфер деятельности.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Авторы работы одним из путей преодоления недостатков производства (и сложившейся ситуации впоследствии) считают введение жесткого контроля за качеством выпускаемой продукции. Следует создать экспертные группы для регулярного аудита предприятий. Чем выше качество продукции, тем качественней живет население в его элементарных потребностях. Чем внимательнее выявляют брак на производстве продукции, тем больше должен работник стараться довести производимую им продукцию до уровня качества, так как тем самым зарабатывает свои деньги. Это так же делает наш регион более привлекательным для зарубежных инвесторов и для потребителей за границами нашего государства. В этом плане Беларусь ушла далеко вперед многих стран СНГ (если не всех). Следуя примеру этой страны, можно сказать, что контроль за качеством выпускаемого — один из главных приоритетов контроля.

Таким образом, можно выделить основные принципы, которыми следует руководствоваться в любом производстве для получения действительно хороших результатов. Это японские признаки Кайдзен, проверенные веками, а именно: аккуратность; порядок; чистота; стандартизация; дисциплина [6].

Самым оптимальным способом скорого поднятия экономики Донецкого края и Донецкой Народной Республики в целом являются краткие тактические по своей природе пятилетние планы,

зареккомендовавшие себя, как отличный инструмент экономической политики.

*Список литературы*

1. Главное Управление Статистики в Донецкой области / Статистика за 2013 год / «Отчет за 2013 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://donetskstat.gov.ua/>

2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.wikipedia.org/>

3. Раковский С.Н. Китай в современном мире: статья / С. Н. Раковский. – Москва, 2007.

4. Фетисов Б.А. Социалистические страны в современном мире / Б. А. Фетисов// Трудовая Россия, Москва. – 2013. – С. 12.

5. Официальный сайт журнала «Economics» / Статистика 2014-2015 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/ukraine/inflation-cpi>

6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lifehacker.ru/2013/01/27/kaizen/>

7. Тюкавкин Н.М. Подходы к формированию пятилетних планов основных направлений развития России / Н.М. Тюкавкин. – Основы экономики, управления и права, 2014. – № 1 (13). – С. 10 – 15.



## СЕКЦИЯ 4. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЕТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

УДК 336.22

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

**ВЕРИГА А. В.** д.э.н., доцент,  
профессор кафедры учета и  
аудита  
**ЕКИМОВА Л. Е.**  
Донецкий государственный  
университет управления

В статье рассмотрена налоговая система Украины, Российской Федерации и Донецкой Народной Республики, проанализированы особенности их налогообложения, выполнено сравнение показателей ставок налогов в 2015 году.

*Ключевые слова:* налоговая система; налог; ставка налога; доходная статья бюджета; структура бюджета

У статті розглянуто податкову систему України, Російської Федерації та Донецької Народної Республіки, проаналізовано особливості їх оподаткування, виконано порівняння показників ставок податків у 2015 році.

*Ключові слова:* податкова система; податок; ставка податку; прибуткова стаття бюджету; структура бюджету

The article considers the tax system of Ukraine, the Russian Federation and the Donetsk People's Republic, peculiar properties of taxation, tax rates, comparing to indicators of 2015.

*Keywords:* tax system; tax; rate of tax; profitable item of budget; structure of budget

**Постановка проблемы.** В современных условиях, одним из важнейших рычагов регулирования финансовых взаимоотношений предприятий с государством в условиях перехода к рыночной экономике, является налоговая система. Она способна обеспечить государство денежными ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач.

Каждое государство устанавливает собственную систему налогообложения, то есть определяет налогоплательщиков, объекты налогообложения, виды налогов и порядок их уплаты.

От того, насколько правильно построена система налогообложения, насколько продумана налоговая политика, зависит эффективное функционирование деятельности государства.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Среди украинских и российских ученых, исследующих налоговые системы можно отметить следующих: Александров И. М. [1], Василик О. Д. [2], Мельник Д. Ю. [3], Мещерякова О. В. [4], Перов А. В. [5], Черник Д. Г. [6], Юткина Т. Ф. [7].

**Целью статьи является** рассмотреть особенности налоговой системы Украины, Российской Федерации (далее – РФ) и Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), а также сравнить и проанализировать основные ставки налогов на основании данных 2015 года.

**Изложение основного материала.** Налоговая система представляет собой совокупность налогов, устанавливаемых государственной властью, а также методы и принципы построения налогов, изменения, уплаты и контроля. Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства, которые устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, т.е. определяют элементы налогов [1].

Формируя налоговую систему, государство путём увеличения или сокращения государственной массы налоговых поступлений, изменения форм налогообложения и налоговых ставок, освобождения от налогообложения отдельных видов предпринимательства, групп населения может способствовать росту или спаду хозяйственной деятельности, условий для развития важнейших отраслей экономики [2].

Разные страны мира по-разному строят свои налоговые системы, перечень взимаемых странами налогов также отличается. Рассмотрим на реальных цифрах налоговую политику в Украине, РФ и ДНР по данным на 01.06.2015. В табл. 1 приведена общая информация по анализируемым странам.

Таблица 1

## Основные показатели по анализируемым странам

Показатель	Украина	РФ	ДНР
Численность населения	42 655 833 чел. (без учета оккупированных территорий Крыма, Севастополя, части Донбасса)	146 321 920 чел.	2 321 415 чел.
Доходная часть бюджета	204921,5 млн грн	5925,47 млрд руб.	3 млрд грн
Средняя заработная плата (в эквиваленте дол. США)	196 \$ (курс 21.85 грн)	522 \$ (курс 58 руб.)	214 \$ (курс 21 грн)
Государственный долг	1424126,8 млн грн	7160,4 млрд руб.	–

Система налогообложения Украины представляет собой совокупность налогов, сборов, других обязательных платежей в бюджет и взносов в государственные целевые фонды, взимаемые в установленном порядке. Она состоит из следующих принципов: обязательность, равнозначность и пропорциональность, равенство и недопущение налоговой дискриминации, а также равномерность уплаты [2].

Основным законодательным актом по регулированию вопросов в области налогообложения является Налоговый Кодекс Украины, которым регламентируются отношения, возникающие в сфере взимания налогов и сборов. В частности, в кодексе приводится: исчерпывающий перечень налогов и сборов, взимаемых в Украине, порядок их администрирования; плательщики налогов и сборов, их права и обязанности; компетенции контролирующих органов, полномочия и обязанности их должностных лиц во время осуществления налогового контроля, а также ответственность за нарушение налогового законодательства.

В Украине взимаются общегосударственные и местные налоги, сборы и другие обязательные платежи, перечень которых представлен в табл. 2 [3].

Таблица 2

## Классификация налогов в Украине

Уровень установления	Наименование налогов и сборов
Общегосударственные налоги	Налог на прибыль предприятий
	Налог на доходы физических лиц
	Налог на добавленную стоимость
	Акцизный налог
	Экологический налог
	Рентная плата
	Пошлина
Местные налоги	Налог на имущество
	Единый налог
Местные сборы	Сбор за места для парковки транспортных средств
	Туристический сбор

Налоговые поступления в бюджет Украины на первое полугодие 2015 года запланированы на уровне 158058,4 млн грн, что составляет 77,13 % от общей суммы доходов бюджета.

Анализируя фактические данные государственного бюджета Украины по состоянию на 01.06.2015, имеем такие данные (табл.3, рис. 1).

Таблица 3

Анализ государственного бюджета Украины  
по состоянию на 01.06.2015

Наименование	Значение, млн грн	Уд. вес, %
<i>Налоговые поступления, в т.ч.:</i>	<i>158058,4</i>	<i>77.13</i>
Налоги на доходы, прибыль и увеличение рыночной стоимости, в т.ч.:	136409,2	17.77
налог на доходы физических лиц	16678,7	8.14
налог на прибыль предприятий	19730,5	9.63
Сборы и плата за специальное использование природных ресурсов	11201,9	5.47
Внутренние налоги на товары и услуги, в т.ч.:	94329,6	46.03
налог на добавленную стоимость	71607,2	34.94
акцизный налог с произведенных в Украине подакцизных товаров	14039,2	6.85
акцизный налог с ввезенных в Украину подакцизных товаров	8683,2	4.24
Налоги на международную торговлю и внешние операции	12683,9	6.19
Рентная плата и сборы на топливно-энергетические ресурсы	2730,7	1.33
Другие налоги и сборы	703,1	0.34
<i>Неналоговые поступления, в т.ч.:</i>	<i>45006,4</i>	<i>21.96</i>
доходы от собственности и предпринимательской деятельности	22495,8	10.98
административные сборы и платежи, доходы от некоммерческой хозяйственной деятельности	10918,1	5.33
прочие неналоговые поступления	2769,5	1.35
собственные поступления бюджетных учреждений	8823,2	4.31
<i>Доходы от операций с капиталом, в т.ч.</i>	<i>99,4</i>	<i>0.05</i>
поступления от продажи основного капитала	11,7	0.005
поступления от реализации государственных запасов товаров	75	0.04
средства от продажи земли и нематериальных активов	12,8	0.005
<i>Средства от зарубежных стран и международных организаций</i>	<i>375,4</i>	<i>0.18</i>
<i>Целевые фонды</i>	<i>113,4</i>	<i>0.06</i>
<i>Официальные (межбюджетные) трансферты</i>	<i>1268,4</i>	<i>0.62</i>
<b>Всего</b>	<b>204921,5</b>	<b>100,00</b>

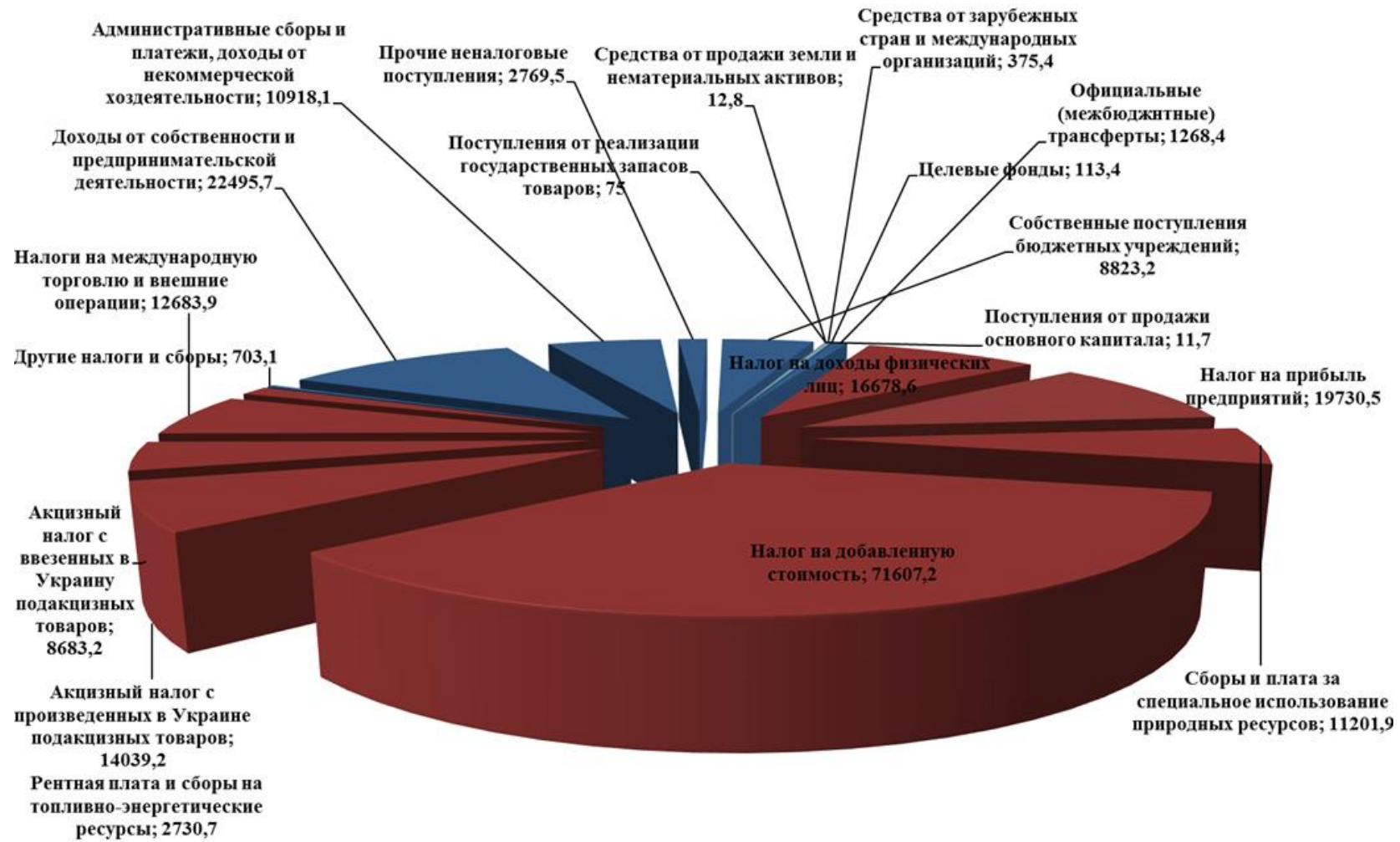


Рис. 1. Доходы государственного бюджета Украины в 2015 году, млн грн

Одной из самых высокоразвитых федеративных стран с рыночной экономикой является Российская Федерация. Налоговая система РФ строится на основе единых принципов для всех предпринимателей и предприятий независимо от форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. Основными принципами налогообложения являются: определённость налога, справедливость налогообложения, запрет на применение налогов, не основанных на законе, запрет налоговой дискриминации [5].

Как и в Украине, основополагающим законодательным актом Российской Федерации по регулированию вопросов в сфере налогообложения является Налоговый Кодекс, который определяет общие принципы построения налоговой системы, налогов, сборов, пошлин и других платежей, а также права, обязанности и ответственность налогоплательщиков и налоговых органов. Все налоги, взимаемые на территории РФ, в зависимости от уровня установления, подразделяются на три вида – федеральные, региональные, местные, – перечень которых представлен в табл. 4 [6].

Таблица 4

## Классификация налогов в Российской Федерации

Уровень установления	Наименование налога
Федеральные	Налог на добавленную стоимость Акцизы Налог на доходы физических лиц Налог на прибыль организаций Налог на добычу полезных ископаемых Водный налог Сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов Государственная пошлина
Региональные	Налог на имущество организаций Транспортный налог Налог на игорный бизнес
Местные	Земельный налог Налог на имущество физических лиц

Возглавляет налоговую систему Государственная налоговая служба РФ, которая входит в систему центральных органов государственного управления России, подчиняется Президенту и Правительству РФ. Главной задачей Государственной налоговой службы РФ является контроль над соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов и сборов в соответствующие бюджеты, установленных в соответствии с законодательством РФ [7].

Налоговые доходы в структуре федерального бюджета России в первом полугодии 2015 года составляют 64,37 %, что на 9,55 % больше, по сравнению с предыдущим годом (табл. 5) [12].

Таблица 5

## Данные федерального бюджета Российской Федерации на 01.06.2015

Наименование доходной статьи	Значение, млрд руб.	Уд. вес, %
<i>Налоговые доходы, в т.ч.:</i>	<i>4 321,12</i>	<i>65,27</i>
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1 645,13	24,85
налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	1 551,33	23,43
налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	806,29	12,18
прочие налоговые доходы	318,37	4,81
<i>Неналоговые доходы, в т.ч.:</i>	<i>2 143,86</i>	<i>32,38</i>
доходы от внешнеэкономической деятельности	1485,36	21,13
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	307,95	4,65
прочие неналоговые доходы	282,83	4,27
<i>Безвозмездные поступления</i>	<i>155,90</i>	<i>2,35</i>
<b><i>Всего</i></b>	<b><i>6620,88</i></b>	<b><i>100,00</i></b>

Анализ данных федерального бюджета Российской Федерации по состоянию на 01.06.2015 приведен на рис. 2. По результатам анализа можно сделать вывод, что основным источником пополнения доходной части



бюджета, как Украины, так и РФ, являются именно налоги, причем пополнение носит системный характер.

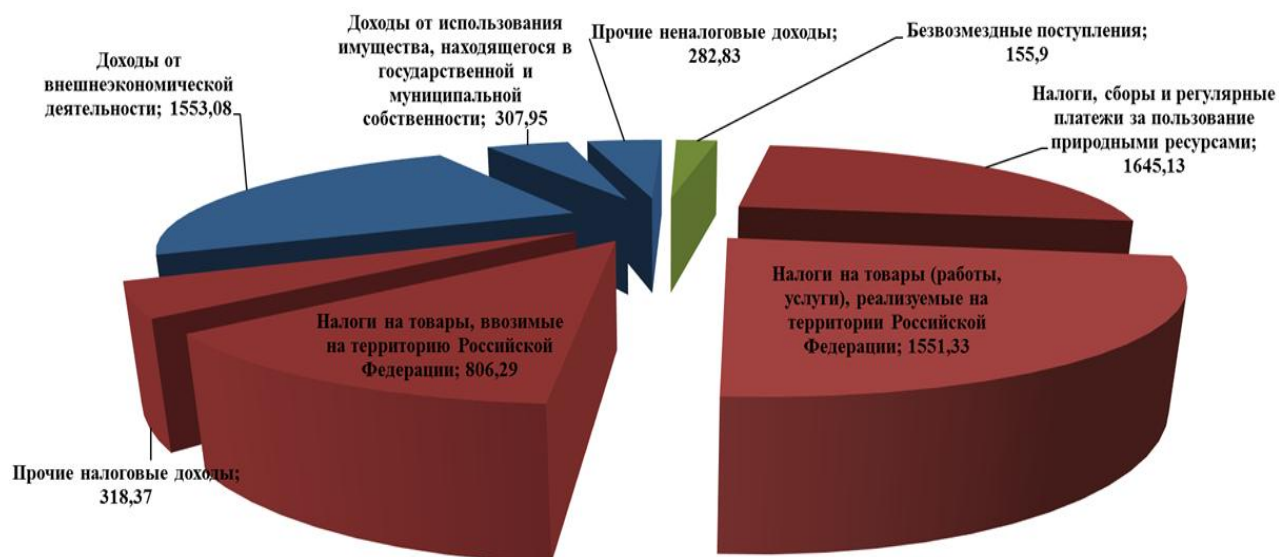


Рис. 2. Доходы федерального бюджета РФ в 2015 году, млрд руб.

Что касается Донецкой Народной Республики, государство является молодым, экономика которого находится лишь на стадии развития, причем становление экономики осуществляется в условиях международной изоляции, жесткого политического, военного и социального конфликта.

На территории ДНР министерством доходов и сборов осуществляется сбор ряда налогов с предприятий и физических лиц. основополагающим документом, регламентирующим данный процесс, является «Временное положение о налоговой системе Донецкой Народной Республики» [14]. В соответствии с данным документом, на территории ДНР осуществляется сбор налога на прибыль предприятий, подоходного налога и некоторых других, менее существенных налогов и сборов (табл. 6).

Необходимо отметить, что ввиду сложности администрирования и контроля над начислением и уплатой ряда налогов, суммы подоходного налога, сбора за использование недр, земельного налога и акцизов в 2015 году не

смогут обеспечить существенных поступлений в бюджет. В результате крайне низкой наполняемости бюджета, по заявлению правительства ДНР, оно будет вынуждено ввести дополнительный налог (налог с продаж) в размере 2.5 %.

Таблица 6

## Классификация налогов и сборов в ДНР

Уровень установления	Налоги и сборы
Республиканские	Налог на прибыль Акцизный налог
Местные	Подходный налог Упрощенный налог Земельный налог Плата за использование недр Сбор за перемещение и транзит угля, угольной продукции Сбор за перемещение (транзит), продажу и вывоз отдельных видов товаров

Одной из причин низких поступлений в бюджет является не включение в налоговую систему ДНР налога на добавленную стоимость. Власти мотивируют такое решение тем, что НДС негативно зарекомендовал себя, в частности препятствует развитию частного бизнеса, а также сложен в администрировании. Прогноз налоговых поступлений на 2015 год [14] представлен в табл. 7.

Таблица 7

## Прогноз основных налоговых поступлений в бюджет ДНР на 2015 год

Название налога, ставка	Прогнозное значение, млн грн
Налог с оборота (2.5 %)	5 430
Налог на прибыль (20 %)	1 630
Подходный налог (13 %)	98

При составлении прогноза правительство ДНР исходило из следующих предположений: выручка от реализации / оборот предприятий, расположенных на территориях, контролируемых ДНР, составит 50 % от выручки 2013 года; прибыль предприятий составит 50 % от прибыли 2013 года (рассчитанной по

стандартам бухгалтерского учета Украины); количество сотрудников предприятий составит 60 % от штата 2013 года.

Таким образом, прогнозные доходы в бюджет ДНР в 2015 году могут составить порядка 7 158 млн грн, что составляет 23 % Валового Регионального Продукта ДНР, или 29 % предполагаемых расходов бюджета. Основные статьи наполнения бюджета ДНР в 2015 году представлены в табл. 8 и на рис. 3 (фактические данные) [15].

Таблица 8

## Структура бюджета ДНР в 1 квартале 2015 года

Наименование статьи	Значение, млн грн	Удельный вес, %
Внешняя финансовая помощь	534	47
Доходы местных бюджетов	211	19
Налог на прибыль юридических лиц	154	13
Акцизные сборы	77	7
Чистая прибыль республиканских предприятий	64	6
Сборы от реализации конфиската на таможне	54	5
Другие налоги и сборы	5	0
Сборы Центрального Республиканского Банка	38	3
Всего	1137	100

Данные диаграммы наглядно свидетельствуют о превалировании одного источника формирования бюджета, причём не связанного с экономикой региона. Практически 50 % доходов бюджета республики в первом квартале 2015 года обеспечила внешняя финансовая помощь [16], которая всего на 10 % меньше, чем все остальные статьи доходов бюджета республики вместе взятые. Это четко показывает, что промышленность на территории ДНР не работает – либо работает, не уплачивая молодой республике налоги, а таможенные сборы и акцизы не собираются вообще. Таким образом, экономический механизм государства на сегодня не запущен.

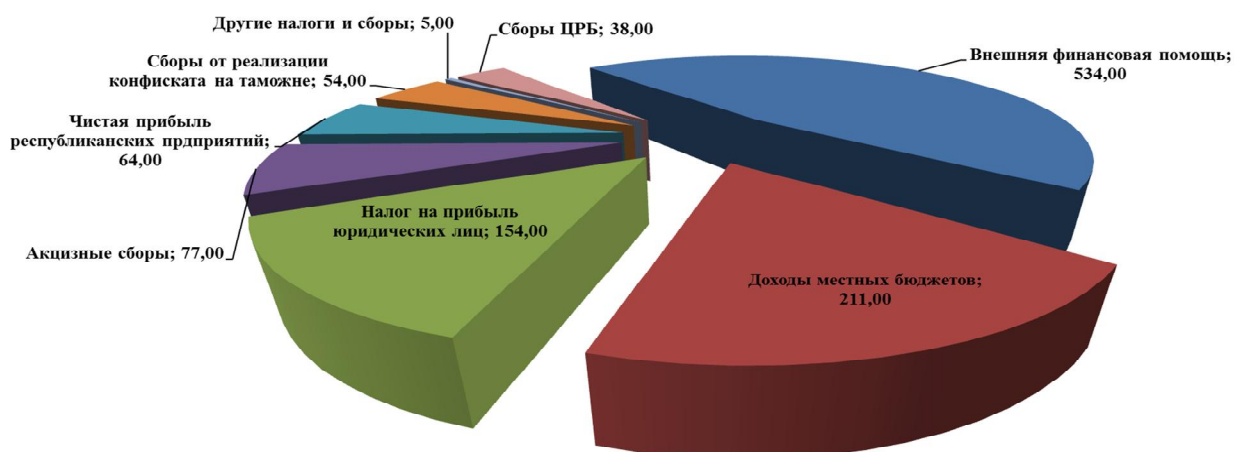


Рис. 3. Структура бюджета ДНР в 1-м квартале 2015 года, млн грн

Для сравнения формирования доходной части бюджета отметим, что в украинском бюджете совсем иная структура наполнения бюджета. Главными бюджетообразующими статьями являются: НДС с ввезенных на территорию Украины товаров и на произведенные в стране товары (34,94 %); акцизные сборы (12 %); налоги на доходы физических лиц (8,14 %) и на прибыль предприятий (9,63 %). То есть мы видим, что в Украине бюджет формируют статьи функционирующего рынка и работающей экономики.

Что касается Российской Федерации, доходы федерального бюджета формируются в соответствии с бюджетным и налоговым законодательством Российской Федерации и поступают в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации. Установление и функционирование системы налогов предполагают высокий уровень экономики и контроля.

Доходная часть федерального бюджета состоит главным образом из: налога на прибыль с предприятий и организаций различных форм собственности, налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин. На их долю приходится примерно 85 % от общего объема доходов бюджета. От населения в федеральный бюджет поступают сборы, пошлины и прочие платежи за оказываемые услуги. В федеральном бюджете на первое полугодие 2015 года на налоговые доходы приходилось 55,78 % всех доходов.

В табл. 9 приведены сравнительные данные ставок основных налогов Украины, России и ДНР. Из всего перечня налогов и сборов выбраны НДС, налог на прибыль и НДФЛ, так как именно эти налоги являются базовыми в налоговых системах большинства развитых стран мира.

Таблица 9

## Анализ основных налоговых ставок по данным 2015 года

Украина	Российская Федерация	Донецкая Народная Республика
Виды налогов:		
Налог на добавленную стоимость		
Основная ставка– 20 %. (ставки 0 %, 7 %применяется в случаях, установленных Налоговым кодексом)	Основные ставки – 18 %, 10 %, 0 % (в определенных случаях применяются так называемые расчетные ставки НДС, производные от 10 % и 18 %)	не взимается
Налог на прибыль предприятий		
18 %	20 % (также установлены специальные ставки– 0 %, 9 %, 10 %, 15 %)	20 %
Налог на доходы физических лиц		
15 % – если сумма дохода меньше 10 размеров минимальных заработных плат; 20 %– в случае превышения 10 размеров минимальной заработной платы, от суммы превышения	13 %– применяется для любых доходов, за исключением тех, для которых установлены специальные ставки НДФЛ – 9 %, 15 %, 30 %, 35 %	13 % – от заработной платы работника до 10000 гривен в месяц; 20 % – в случае превышения 10000 грн, от суммы превышения

На основании данных таблицы 9 видно, что в Украине достаточно высокие ставки налогов и при этом наблюдается постоянный дефицит бюджета страны.

Одним из самых высоких и наиболее сложных в администрировании налогов в Украине является НДС, но он больше всего способствует формированию доходов госбюджета. Однако, чем выше ставка НДС, тем существеннее проблема возмещения НДС. Из-за отсутствия эффективно

работающего механизма возмещения НДС в Украине процветает так называемая «теневая экономика». Таким образом, самой эффективной, с нашей точки зрения, реформой в системе налогообложения Украины, станет понижение ставки НДС.

Однако, на практике, предусмотренное изначально в Налоговом кодексе Украины снижение ставки НДС на сегодня аннулировано и соответствующие нормы из документа изъяты. В Украине НДС фактически работает как налог с продаж, но в таком случае его ставка должна быть соответствующей – не более 10 %. При этом проблема с возмещением НДС решилась бы автоматически.

На сегодня в РФ и ДНР наиболее высокой ставкой облагается налог на прибыль, при этом в России сумма налога распределяется следующим образом: исчисленная по налоговой ставке в размере 2 %, зачисляется в федеральный бюджет, а в размере 18 % – в бюджеты субъектов Российской Федерации. Это связано с тем, что налог на прибыль является одним из главных источников наполнения доходной части бюджета, в первую очередь бюджетов субъектов РФ. Общая сумма налога на прибыль в РФ в 1-м кв. 2015 года составила 138,27 млрд руб. (10,4 %), в ДНР – 154 млн грн (13 %).

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** По результатам анализа налоговых систем Украины, Российской Федерации и Донецкой Народной Республики, можно сделать вывод, что наиболее эффективной является налоговая система РФ. Она выступает главным инструментом воздействия государства на развитие народного хозяйства, определения приоритетов экономического и социального развития.

Для обеспечения стабильного развития каждая страна должна учитывать и строго соблюдать все вышеперечисленные принципы налогообложения. В связи с этим необходимо, чтобы налоговые системы Украины, России и ДНР были адаптированы к новым общественным отношениям, учитывали лучшее из мирового опыта. Перспективами дальнейших исследований является разработка соответствующих предложений.

*Список литературы*

1. Александров И. М. Налоговые системы России и зарубежных стран / И. М. Александров. – М. : Бератор-Пресс, 2002. – 191 с.
2. Василик О. Д. Бюджетная система Украины / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – М. : Центр учебной литературы, 2004. – 544 с.
3. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент / Д. Ю. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 352с.
4. Мещерякова О. В. Налоговые системы развитых стран мира / О. В. Мещерякова. – М. : Фонд “Правовая культура”, 1995. – 239 с.
5. Перов А.В. Налоги и налогообложение / А. В. Перов, А. В. Толкушкин // 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт-Издат, 2008. – 986 с.
6. Черник Д. Г. Налоги в рыночной экономике. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 380с.
7. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА – М, 2003. – 576 с.
8. Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI, с изменениями и дополнениями. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Официальный сайт Министерства финансов Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://minfin.com.ua>.
10. Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 04.10.2014)// Справочно-правовая система «Консультант плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>.
11. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nalog.ru> .
12. Официальный сайт Единого портала бюджетной системы РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://budget.gov.ru>.

13. Временное положение о налогообложении в ДНР. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://dnr-consulting.at.ua/index/sistemy\\_nalogooblozhenija/0-15](http://dnr-consulting.at.ua/index/sistemy_nalogooblozhenija/0-15).

14. Будни главы ДНР Александра Захарченко / Донецк 24. Свежие новости города.– 17.01.2015[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://donetsk24.in.ua/index.php/sobytiya/11647-bydni-glavy-dnr-aleksandra-zaharchenko-17-01-2015-novosti-dnia>.

15. Подтуркин Д. Бюджет ДНР. Дефолторожденное государство / Д. Подтуркин, Ю. Кулик, А. Швец // – 12.06.15 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gigamir.net/news/kyiv/pub1821507>.

**УДК 657.212**

## **ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**ЕВСЕЕНКО В.А.,  
к.э.н., доцент кафедры  
учета и аудита  
Донецкого государственного  
университета управления**

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы учета дебиторской задолженности в отечественной и зарубежных системах. Исследованы недостатки существующей системы учета и управления дебиторской задолженностью. Установлены общие и отличительные черты учета дебиторской задолженности по П(С)БУ и МСФО.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность; расчеты; оценка; признание; стандарты бухгалтерского учета и финансовой отчетности; управление.

У статті розглянуто теоретико-методологічні основи обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжних системах. Досліджено недоліки існуючої системи обліку та управління дебіторською заборгованістю.



Встановлено загальні та відмінні риси обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ.

*Ключові слова:* дебіторська заборгованість; розрахунки; оцінка; визнання; стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності; управління.

The article describes the theoretical and methodological foundations of the accounts receivable in domestic and foreign systems. Studied the shortcomings of the existing system of accounting and receivables management. General and distinctive features of the accounts receivable of P(S)BU and IFRS.

*Keywords:* accounts receivable; calculations; evaluation; recognition; accounting standards and financial reporting; management.

**Постановка проблеми.** Характерной особенностью современного развития экономики являются глубокие экономические преобразования. Рыночные отношения требуют пересмотра системы бухгалтерского учета, одним из центральных элементов которой является учет взаиморасчетов субъектов хозяйствования. На сегодняшний день одним из самых сложных и спорных вопросов учета является учет дебиторской задолженности, что обусловлено существованием проблемы неплатежей. Субъекты хозяйствования на первый план выдвигают решение собственных проблем вместо выполнения финансовых обязательств по платежам перед партнерами. Отсутствие имущественной ответственности за невыполнение собственных договорных обязательств позволяет им уклоняться от взаиморасчетов с партнерами. Решение вышеупомянутой сложной проблемы во многом зависит от усовершенствования бухгалтерского учета и системы управления дебиторской задолженностью.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Большой круг вопросов, связанных с поиском приоритетных направлений повышения эффективности учета и управления дебиторской задолженностью рассматривается в научных трудах следующих ученых: Т.С. Гайдучок, Н.И. Цегельник [1], Н.В. Потрываева, М.В. Боечко [2], О.В. Топоркова, Т.О. Евлаш [3], О.Е. Федорченко [4], М.М. Чернобривец [5] и других.

Вместе с тем, изучение научных трудов и практика хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что некоторые из теоретических положений относительно трактовки расчетов, задолженности и обязательств являются дискуссионными, а ряд важных аспектов их организации, оценки и методики учета и управления требуют усовершенствования.

**Цель статьи.** Интерпретация дебиторской задолженности через призму международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, проведение аналогии с национальными положениями, определение преимуществ и недостатков учета дебиторской задолженности согласно П(С)БУ и МСФО, поиск путей совершенствования отечественного учета расчетов с дебиторами.

**Изложение основного материала.** На современном этапе развития экономики одной из самых сложных проблем, с которой сталкиваются предприятия, является наличие избыточных объемов дебиторской задолженности. Большинство отечественных предприятий находится на грани финансового кризиса. Основная причина возникновения кризисных явлений заключается в низком уровне менеджмента и неспособности предприятий эффективно и своевременно управлять оборотными активами [6, с. 181].

Организация учета расчетов с дебиторами имеет стратегическое значение для предприятий любой отрасли и формы собственности. Результаты этого процесса непосредственно влияют на финансовую устойчивость, базу налогообложения предприятия, выполнение плана доходов и расходов и, как следствие, на достижение приоритетных целей его развития в условиях рынка и обеспечение конкурентоспособности и прибыльности хозяйственной деятельности [5, с. 1].

В таких условиях особенно возрастает роль эффективного управления дебиторской задолженностью, своевременного ее возврата и предупреждения возникновения безнадежных долгов. Реализация управленческих функций предприятием относительно дебиторской задолженности вызывает необходимость решения таких задач, как исследование экономической

сущности дебиторской задолженности и ее возникновение в современных условиях хозяйствования [3, с. 262].

С экономической точки зрения дебиторская задолженность рассматривается как составная часть оборотных активов предприятия [2, с.125].

Проведенный анализ сущности понятия «дебиторская задолженность» в специальной экономической литературе свидетельствует об отсутствии единого подхода к ее определению (табл.1).

Таблица 1

### Подходы к определению сущности дебиторской задолженности

№ п/п	Автор	Сущность определения	Примечание
1	П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», Ф.Ф.Бутинец, С.М.Гольцов, А.В. Лишиленко, О.М.Петрук, Н.С. Пушкарь, Б.Юрловский, Ф.Ф Ефимова .	сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату	не раскрывает экономической сущности понятия
2	Л.Е. Алексеева, О.М.Бандурка, С.Л.Береза, И.А.Бланк, Е.П.Козлова, М.Я.Коробов, С.В.Мочерный, П.И.Орлов, К.Я.Петрова, А.М.Черний	сумма долгов в пользу предприятия	«дебитор» происходит от слова «дебет = долг»
3	И.Бернар, А.Б.Борисов, Н.Е. Глушков	денежная сумма взята на определенный срок на определенных условиях и подлежит возврату	рассматривается с точки зрения срока их выполнения
4	М.В.Кужельный, В.Г.Линник	права на возвращение долга	не определены сами права и обязанности дебиторов
5	В.Ф.Палий, В.В.Палий	вложения в оборотные средства	не указано наличие фактора времени
6	М.Д.Билык, Е.О.Иванов, К.С.Сурнина	имущество, неоплаченное контрагентами или наличность, изъятая из кругооборота оборотных средств	нецелесообразно выделять наличные, поскольку они являются частью имущества
7	О.А.Боровик, Г.Г.Кирейцев, Л.О.Лигоненко, В. Сопко, Велен Глен А., Шорт Дэниал Г.	требования платы, т.е. долговые требования	долговое требование рассматривается с точки зрения срока ее выполнения
8	С.Ф. Голов, О.Г. Лищенко	финансовый актив, являющийся контрактным правом получить денежные средства от другого предприятия	имущественные требования предприятия к должникам в возникших правоотношениях

9	Д. Стоун, К. Хитчинг, С. Боди, Р.К. Мертон	сумма долгов, которые должны предприятию юридические или физические лица и которые возникли в результате хозяйственных взаимоотношений с ними	сама дебиторская задолженность называется «счета к получению»
10	А.З. Попов	Долг в пользу предприятия и часть хозяйственных средств , выбывшая из состава данного предприятия	находятся в распоряжении другого предприятия и выполняют там роль капитала

Источник: составлено автором по материалам [3, 6, 7]

Приведенные в табл.1 определения свидетельствуют, что авторы по-разному трактуют определение дебиторской задолженности, но при этом не меняется ее сущность. По нашему мнению, большинство приведенных определений являются частичными, нуждаются в дополнении, не раскрывают сущности дебиторской задолженности или рассматривают ее только с определенной точки зрения. Более понятным было бы следующее определение дебиторской задолженности: дебиторская задолженность - это обязательство должника по передаче имущества, выполнении работ, оказании услуг, уплате денежных средств на определенную дату. Приведенное определение отражает реальное состояние дебиторской задолженности, учитывает основной критерий классификации - срок погашения.

Основной причиной роста дебиторской задолженности является отсутствие средств на расчетных счетах предприятий в основном из-за неплатежей за поставленную ими продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. К основным причинам возникновения дебиторской задолженности на предприятии можно отнести [6, с. 183]: несоответствие объема денежной массы, находящейся в обращении, стоимостному объему выпускаемой продукции, оказываемых услуг и платежей; низкую платежную дисциплину покупателей и общее экономическое положение отраслей, к которым они относятся; недостаток средств у клиента или снижение уровня его

платежеспособности; нарушение расчетно-платежной дисциплины контрагентами; снижение инвестиционных накоплений и других остатков денежных средств у предприятия; значительное опережение процентных банковских ставок по сравнению с темпами инфляции и практическая недоступность получения кредитов, особенно долгосрочных, для большинства предприятий; отвлечение платежных средств для закупки валюты и дальнейшее обесценивание гривны; неразвитость практики факторинга; несовершенная политика взыскания дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками; несоответствующее качество анализа дебиторской задолженности и последовательности в использовании его результатов.

С целью предотвращения потерь и признания предприятия несостоятельным, каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к наибольшему сокращению дебиторской задолженности [6, с. 184].

Эффективное управление задолженностью имеет большое влияние на ликвидность, а, следовательно, и на укрепление финансового положения предприятия в целом. Поэтому именно эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной деятельности, поскольку оно создает предпосылки для быстрого роста бизнеса и увеличения финансовых возможностей предприятия.

Нормативно-правовые основы учета дебиторской задолженности четко регламентируются законами Украины, постановлениями Кабинета Министров, приказами министерств, ведомств, государственной фискальной службой, Национального банка Украины. Поскольку дебиторская задолженность относится к составу активов предприятия и влияет на определение реального финансового состояния предприятия, то управление ею, как составной частью оборотных и необоротных активов, является одним из важнейших и сложных элементов [8, с.119].

Основным фундаментом учета дебиторской задолженности является П(С)БУ 10 [7]. В стандарте отражена информация о порядке признания, оценки,

классификации дебиторской задолженности, приведены определения безнадежной дебиторской задолженности, предложены альтернативные варианты расчета резерва сомнительных долгов.

В отличие от украинских стандартов в международной практике не предусмотрено единого МСФО, который бы регулировал учет дебиторской задолженности [8, с.120]. Вопросы учета дебиторской задолженности регулируются несколькими международными стандартами, среди которых МСБУ 1 «Представление финансовой отчетности», МСБУ 32 «Финансовые инструменты: представление», МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», МСФО 9 «Финансовые инструменты», МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Однако ни один из этих стандартов не дает определения дебиторской задолженности. В МСБУ 32 указано, что дебиторская задолженность признается финансовым активом (это любой актив, который является контрактным правом получать денежные средства или иной финансовый актив от другого предприятия). В МСБУ 39 указан порядок признания, оценки, приведена классификация дебиторской задолженности, порядок признания безнадежной дебиторской задолженности. А раскрытие информации в примечаниях к годовой финансовой отчетности приведено в МСБУ 1 [9, с.120].

В НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» изложены принципы отражения информации о дебиторской задолженности на начало и конец периода в балансе [10]. П(С)БУ 15 «Доход» освещает условия признания выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг; дохода от предоставления услуг. Методические основы формирования в бухгалтерском учете информации о расходах предприятия изложены в П(С)БУ 16 «Расходы». В данном стандарте указано, что в другие операционные расходы включается сумма безнадежной дебиторской задолженности и отчисления в резерв сомнительных долгов.

Проблема признания дебиторской задолженности зарубежом связана с применением гибкой системы многочисленных скидок [1, с.192-193].

Сравнение особенностей оценки дебиторской задолженности в отечественной и зарубежной практике представлены в табл. 2

Таблица 2

Сравнение оценок дебиторской задолженности в отечественной и зарубежной системах учета

Оценка текущей дебиторской задолженности				
Отечественный опыт		Зарубежный опыт		
На дату возникновения	На дату составления баланса	На дату возникновения	На дату составления баланса	На дату погашения
По первоначальной стоимости	- по первоначальной стоимости - по чистой стоимости реализации (сумма текущей дебиторской задолженности минус резерв сомнительных долгов)	Валовый метод		
		По сумме выставленного счета	По сумме скорректированной на скидку	С учетом скидки (при условии оплаты в период действия скидки)
		Чистый метод		
		По сумме уменьшенной на величину скидки	По сумме скорректированной на скидку	- с учетом скидки (при условии оплаты в период действия скидки) - скидка, не полученная покупателем, трактуется как «штраф» (при условии оплаты позднее периода действия скидки)

Источник: составлено автором с использованием [1, 3, 7, 9]

В ходе исследования выявлено, что разнообразие методов оценки дебиторской задолженности обусловлено ее спецификой как ликвидного актива. Подводя итог вышеизложенному и на основании исследований О.В. Топорковой и Т.О. Евлаша [4], нами осуществлена классификация видов оценки дебиторской задолженности, в которой отмечается зависимость оценки задолженности от ее вида (рис.1).



Рис.1. Разновидности оценки дебиторской задолженности



В результате проведенного исследования нами была обобщена информация о различиях в подходах к оценке, признанию и раскрытию информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО и украинскими нормативными актами (табл. 3).

Таблица 3

Различия между отечественными и международными подходами к отражению в учете дебиторской задолженности

Признак	Требования П(С)БУ	Требования МСФО
Признание (отражение в учете)	Признается активом, если существует вероятность получения предприятием будущих экономических выгод и может быть достоверно определена ее сумма; Признается активом одновременно с признанием дохода от реализации продукции, товаров, работ, услуг	Признание финансового актива происходит тогда, когда организация становится стороной контракта (договора), при возникновении обязательства по инструменту
Оценка	Оценивается по первоначальной стоимости, т.е. дебиторская задолженность отражается в учете в оценке, определенной договором, и зависит от количества и цены проданной продукции с учетом скидок и надбавок, предоставляемых поставщиком своим клиентам и покупателям	Признание дебиторской задолженности оценивается по справедливой стоимости, включая расходы по совершению сделки, которые напрямую связаны с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства. После первоначального признания дебиторская задолженность оценивается по амортизируемой стоимости, с применением метода эффективной ставки процента
Прекращение признания (списание величины задолженности с баланса)	Дебиторскую задолженность, по которой истек срок исковой давности, другие долги, не реальные для взыскания, списываются по решению руководителя предприятия за счет резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты хозяйственной деятельности коммерческой организации	Прекращение признания финансового актива или части финансового актива происходит тогда, когда организация теряет контроль над правами по контракту (договору) (когда указанные права не реализуются, прекращается их действие или организация отказывается от своих прав или передает их третьим лицам)
Отражение в финансовой отчетности	В составе оборотных активов по классификации на долгосрочную (платежи ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и краткосрочную (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты).	В составе текущих активов по классификации на краткосрочную и долгосрочную

<p>Определение суммы резерва сомнительных долгов</p>	<p>Величина резерва сомнительных долгов определяется по одному из методов:</p> <p>1) применение абсолютной суммы сомнительной задолженности;</p> <p>2) применение коэффициента сомнительности. По методу применения абсолютной суммы сомнительной задолженности величина резерва определяется на основании анализа платежеспособности отдельных дебиторов. По методу применения коэффициента сомнительности величина резерва рассчитывается умножением суммы остатка дебиторской задолженности на начало периода на коэффициент сомнительности. Коэффициент сомнительности может рассчитываться следующими способами: определение удельного веса безнадежных долгов в чистом доходе; классификации дебиторской задолженности по срокам непогашения; определение среднего удельного веса списанной в течение периода дебиторской задолженности в сумме дебиторской задолженности на начало соответствующего периода за 3-5 лет</p>	<p>1. Определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно.</p> <p>2. Начисление резерва в процентном отношении от выручки за период.</p> <p>3. Распределение дебиторской задолженности на несколько групп в зависимости от периодов отсрочки и начисления резерва в процентном отношении, определенном для каждой группы</p>
--	---	--

Источник: составлено автором с использованием [7, 9, 10]

**Выводы и направления дальнейших исследований в данном направлении.** Учет дебиторской задолженности в Украине регулируется П(С)БУ. В МСФО указаны лишь общие правила классификации, оценки и признания дебиторской задолженности, однако не отражена конкретизация этих аспектов. Оценка дебиторской задолженности в Украине происходит по первоначальной стоимости, в зарубежных странах – по справедливой. Также в Украине величина резерва сомнительных долгов определяется из расчета абсолютной суммы сомнительной задолженности или с использованием коэффициента сомнительности. В международной практике, кроме того – еще и

в процентном отношении от выручки при возможном распределении дебиторов на несколько групп. Для гармонизации учета на современном этапе глобализации актуальным является приведение этих противоречий в соответствие.

Дальнейшие исследования могут быть направлены на разработку конкретных методик эффективной организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности, обеспечивающих формирование достоверной информации о расчетно-платежных операциях предприятия, регулирование порядка их осуществления с наименьшими потерями и принятие своевременных управленческих решений.

#### *Список литературы*

1. Гайдучок Т.С. Основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній системі / Т. С. Гайдучок, Н.І. Цегельник // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(1). – С. 190-199.

2. Економічна енциклопедія: Утрьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864с.

3. Потриваєва Н. В. Значення дебіторської заборгованості як складової фінансових активів / Н. В. Потриваєва, М. В. Боєнко // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 262-268.

4. Топоркова О. В. Деякі аспекти оцінки дебіторської заборгованості в обліку / О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 90-96.

5. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / О.Є. Федорченко; Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.

6. Чернобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення / М. М. Чернобривець // Європейські перспективи. – 2013. – № 10. – С. 181-185.

7. Дебіторська заборгованість: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10. Затв. наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 і зареєстровано Міністерством юстиції України 25 жовтня 1999 р., № 725/4018 (зі змінами та доповненнями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

8. Прокопенко Т.Ю. Правова база обліку та аналізу дебіторської заборгованості / Т.Ю. Прокопенко, Є.П. Гнатенко // Молодий вчений. – 2014. – № 10 (13). – с. 119-122.

9. Задорожний З. В. Облік і звітність за міжнародними стандартами : навч. посіб. / З. В. Задорожний, В. М. Панасюк, Є. К. Ковальчук, В. Ю. Бродовський; Терноп. нац. екон. ун-т. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 445 с.

10. Загальні вимоги до фінансової звітності: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 і зареєстровано Міністерством юстиції України 28 лютого 2013 р., № 336/22868 (зі змінами та доповненнями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

**УДК 657**

## **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА, ИХ ГЕНЕЗИС, СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ**

**СЕЛИВАНОВА Ю. В. ,  
к.э.н., доцент кафедры  
экономика предприятия  
БЕЛЯЕВА Е. Е.,  
Донецкий национальный  
университет**

В статье описана природа и эволюция концептуальных принципов управленческого учета. Исследовано их современное содержание, обоснована значимость для построения эффективной системы управленческого учета. Даны

рекомендации по реализации концептуальных принципов для информационной поддержки управленческих решений.

*Ключевые слова:* управленческий учет, концепции, принципы, управленческие решения, эффективность.

У статті описана сутність і еволюція концептуальних принципів управлінського обліку. Досліджено їх сучасний зміст, обґрунтована значущість для побудови ефективної системи управлінського обліку. Наведені рекомендації щодо реалізації концептуальних засад для інформаційної підтримки управлінських рішень.

*Ключові слова:* управлінський облік, концепції, принципи, управлінські рішення, ефективність.

The article reveals the essence and evolution of the conceptual principles of management accounting. It was investigated their contemporary content, justified the importance for building an effective system of management accounting and provided recommendations on the implementation of the conceptual principles for the information support of management decisions.

*Key words:* management accounting, concepts, principles, management solutions, efficiency.

**Постановка проблемы.** В современных условиях эффективность управления бизнесом определяется качеством информационного обеспечения менеджмента. Мировая практика свидетельствует, что основой надежного информационного обеспечения служит учётная информация, которая с позиций теории информации, общей теории принятия решений и по мнению бизнес-элиты признана языком бизнеса и предпринимательства, рулевым колесом менеджмента. Проблемы повышения качества учетной информации, актуальные для компаний всех странах мира, решаются созданием эффективной системы управленческого учета, ориентированной на исследование факторов внутренней и внешней среды, выявление ключевых моментов успеха в бизнесе. Эффективность системы управленческого учета предопределяется его построением в соответствии с концепцией, опирающейся

на арсенал принципов, выработанных международной практикой.

**Анализ основных исследований и публикаций.** Рассмотрению сущности управленческого учета, вопросов его методологии, методики и организации посвящены исследования таких зарубежных и отечественных исследователей, как Дж. Арнольд, Р. Аткинсон, Р. С. Каплан, Э. Майер, Ф. Митчелл, Р. Паркер, Т. Скоун, О. И. Аверина, М. А. Вахрушина, С.Ф.Голов, О. В. Ефимова, Т. П. Карпова, М. В. Мельник и др.

Разработкой и совершенствованием методологической основы международного управленческого учета занимаются ряд влиятельных организаций профессиональной элиты (IFAC, CIMA и др.), подготовивших серию публикаций, которые раскрывают общую философию управленческого учета, методические подходы к выбору его систем и методов, способов организации. Вместе с тем, при всей масштабности опубликованных разработок многомерность существующих на практике проблем построения управленческого учета требует дальнейших глубоких исследований. Так, в контексте гармонизации и глобализации международной практики управленческого учета часть его концепций потребовали актуализации в соответствии с динамично протекающими социально-экономическими процессами. В частности, изменяющаяся бизнесовая и экономическая среда, соответственно которой формируется учетно-аналитическая информация, потребовали обновления ее методологической основы, воплощенной в концептуальные принципы управленческого учета. Это обусловило выбор темы данной статьи, засвидетельствовав ее актуальность.

**Целью статьи** является исследование генезиса и современного содержания принципов управленческого учета, выработанных мировой практикой в качестве методологической основы формируемой информации, разработка рекомендаций по их практической реализации.

**Изложение основного материала.** Исходные положения управленческого учета, качественные свойства продуцируемой им учетно-аналитической информации закреплены в принципах. Концептуальные

принципы представляют собой методологические постулаты, формирующую общую культуру управленческого учета, обеспечивающую максимальное соответствие его главной цели.

Важность концептуальных принципов состоит в том, что они выступают базисом адекватности всей системы управленческого учета, фундаментом, на котором формируется его методологическая конструкция, - объекты, субъекты, инструментарий.

Базируясь на концептуальных принципах, каждая компания формирует конкретный методический инструментарий управленческого учета, включая такие его инструменты, как системы и методы разработки информации, обеспечивающие обоснование, принятие управленческих решений и оценку их эффективности. К примеру, наиболее востребованными инструментами управленческого учета являются: анализ показателей деятельности, бюджетирование, функционально-стоимостный анализ, абсорпшин костинг, стандарт кост, директ кост, CVP-анализ, ABC-анализ и др. Их выбор, равно, как и реализация, должны быть подчинены концептуальным подходам, определяющим общую культуру постановки управленческого учета, а с ней – адекватность продуцируемой управленческой информации, ее полезность, надежность, что в конечном итоге определяет пригодность для обоснования управленческих решений.

Концептуальные принципы управленческого учета для любой компании базируются на соответствующих международных и национальных регуляторах.

Экономический субъект при построении своей системы управленческого учета должен опираться на концептуальные принципы, реализуя их в учетной политике с проекцией на собственные информационные потребности, масштабы и специфику бизнеса, квалификацию персонала и др.

Концептуальные принципы управленческого учета и обусловленный ими методологический инструментарий стали продуктом продолжительной эволюции. В ходе эволюционного процесса сформировались современная философия управленческого учета, сконцентрированная в международных и

национальных регламентах.

Хотя методология управленческого учета жестко не стандартизирована, его принципы и методы разрабатываются как национальными, так и международными организациями профессиональных бухгалтеров. В их числе - Международная Федерация бухгалтеров (IFAC), Институт управленческого учета США (The Chartered Institute of Management Accountants, CIMA), Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров (The American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) и др.

Существенным вкладом Международной федерации бухгалтеров (IFAC) в международную методологию управленческого учета в целом, в развитие его концепции и принципов является специальная публикация - Концептуальная основа управленческого учета.

В этом документе рассмотрены 4 категории концепций:

концепции, связанные с функцией;

концепции, связанные с использованием результатов;

концепции, связанные с процессом и технологией;

концепции, связанные с потенциалом функции.

Первая группа концепций описывает функцию управленческого учета с точки зрения ее ориентации на производительность ресурсов, создания стоимости, хозяйственные процессы, командные действия.

Вторая группа концепций связана с использованием результатов осуществления функций управленческого учета – с точки зрения подотчетности, результативности и сравнения с эталоном.

Третья группа концепций объясняет связь управленческого учета с другими процессами управления и служит руководством для разработки технологий, которые используются в управленческом учете.

Четвертая группа концепций рассматривает потенциал, необходимый для эффективного выполнения функций управленческого учета с позиций концепции непрерывного совершенствования, творческих возможностей и критического сознания.



Названные концепции взаимосвязаны и в совокупности составляют концептуальную почву управленческого учета. Существенно, что концептуальная основа была разработана с учетом наилучшей международной практики. Поэтому рекомендуется ее использовать как руководство для разработки и оценки системы управленческого учета на конкретном предприятии.

В октябре 2014 г. СИМА и АICPA опубликована хартия «Международные принципы управленческого учета: Улучшаем бизнес путем повышения эффективности» [1]. Оценивая ее значимость, профессор калифорнийского университета Шеннон Андресен охарактеризовал ее как важный шаг в разработке системы, определяющей центральное место управленческого учета и инструментов управления в процессе создания стоимости [2].

В декларируемых хартией принципах (табл. 1) определены ценности и качества, представляющие собой эталон управленческой отчетности в мировом масштабе. Они содержат рекомендации по подготовке необходимой информации, моделированию процесса создания стоимости, разработке результативных сообщений и формированию профессиональных ценностей специалистов по управленческому учету.

Исследованием установлено, что на сегодняшний день хартия «Международные принципы управленческого учета: Улучшаем бизнес путем повышения эффективности» является наиболее актуальным правовым документом в сфере концепций управленческого учета.

Проведенное исследование дает основание утверждать, что принципы, декларируемые хартией, являются объективным следствием эволюционного развития концептуальной основы управленческого учета, изложенной в упомянутой выше специальной публикации Международной федерации бухгалтеров – Концептуальная основа управленческого учета.

Кроме того, Международной федерацией бухгалтеров (IFAC) разработана система нормативов по практике международного управленческого учёта и нормативы по исследованиям. Система разработанных IFAC нормативов по

практике международного управленческого учёта (разработано 7, действуют 6) и нормативов по исследованиям в его области (разработано 12, действуют–10), содержит рекомендации относительно гармонизации методов и приёмов управленческого учёта.

Таблица 1

Международные принципы управленческого учета,  
декларируемые хартией СИМА и АICPA, их характеристика

Принцип	Цель принципа	Содержание принципа	Результат
1. Коммуникация обеспечивает понимание того, что действительно значимо	Управление обоснованными решениями в области стратегии и контроль их выполнения на всех уровнях	Для оказания помощи в создании комплексного подхода к решению вопросов относительно управленческого учета	Влияние (англ. – Influence)
2. Релевантность информации	Оказание помощи в определении релевантной информации для обдумывания стратегии и тактики	Руководство по сбору необходимой информации из внутренних и внешних источников	Релевантность (англ. – Relevance)
3. Анализ влияния факторов на стоимость	Помощь в моделировании сценариев связи между поступлением ресурсов и результатом	Помощь в моделировании сценариев с целью выявления их влияния на создание и сохранение стоимости	Значение (англ. – Value)
4. Надлежащее управление ведет к доверию	Оказание помощи в активном управлении отношениями и ресурсами с целью защиты репутации и авторитета компании	Подотчетность и контроль делает процесс принятия решений более объективным. Баланс краткосрочных интересов и долгосрочной перспективы повышает авторитет и доверие к ней	Доверие (англ. – Trust)

В числе наиболее значимых национальных разработок концепции

управленческого учета считаем необходимым отметить французские и американские регулятивы.

Так, наиболее детальная национальная методическая проработка концептуальных принципов, методических приемов и проблем организации управленческого учета на национальном уровне содержится в пяти главах третьего титула французского Национального плана счетов (PCG), разработанного Национальным советом по бухгалтерскому учету. Так, глава А посвящена понятийному аппарату (раскрывает такие учетные категории, как управленческий учет, цены, продукция, затраты, расходы), в ней определены цели управленческого учета, изложена процедура отбора затрат для анализа в зависимости от видов деятельности предприятия, показана взаимосвязь управленческого и финансового учета. В главе В описаны концептуальные основы и сфера применения экономического анализа, дана функциональная классификация центров затрат. Глава С содержит рекомендации по использованию счетов IX класса, предназначенных для управленческого учета. Глава D раскрывает подходы к выделению видов деятельности, выявлению центров прибыли и определению себестоимости, учету запасов. В ней показаны различия учета затрат в финансовом и управленческом учете, порядок корректировки затрат в связи с отклонениями фактических показателей от нормативных. В главе E проиллюстрирован механизм контрольных функций управленческого учета, его роль в принятии решений, изложены концептуальные подходы к выделению различных типов затрат, к учету на основе стандартных затрат, к бюджетированию.

Не менее основательно выполнена разработка концепции управленческого учета в Положениях по управленческому учету (Statemente of Management Accounting– SMA), разработанных Институтом управленческого учета США (The Chartered Institute of Management Accountants, CIMA). Таких Положений более 60, в т. ч. следующие принципиально важные для формирования концепции управленческого учета:

SMA 1A Определение управленческого учета,

SMA 1B Цели управленческого учета,

SMA1C Стандарты этического поведения специалистов по управленческому учету,

SMA 4B Распределение затрат на обслуживание и управление,

SMA 4C Определение и измерение затрат на прямой труд,

SMA 4E Определение и измерение затрат прямых материальных затрат,

SMA 4G Учет непрямых производственных затрат,

SMA 4T Внедрение калькулирования на основе деятельности,

SMA 4U Разработка комплексных показателей результатов деятельности,

SMA 4FF Внедрение целевого калькулирования,

SMA 4GG Инструменты и методы внедрения целевого калькулирования,

SMA 4KK Внедрение основ «бережливого» производства,

SMA 5A Оценка контролируемости относительно эффективности,

SMA5B Основы представления отчетной информации руководству.

Бесспорно, что при многообразии концептуальных подходов при адаптации концепции к потребностям конкретного субъекта встает вопрос выбора. При этом правило «золотой середины» в этом случае вряд ли целесообразно, т.к. выбор принципа – это тот случай, о котором Эриан Шульц сказал, что середина не всегда золотая [4].

В связи с этим по результатам систематизации подходов к развитию концепции управленческого учета и опыта ее адаптации на макро- и микро-уровнях рекомендуем следующие меры:

создать профессиональное сообщество по проблемам управленческого учета (подобно СИМА);

создать экспертно-консультационный совет по проблемам управленческого учета (при Минфине);

разработать концепцию развития управленческого учета, которая должна содержать описание принципов и методологического инструментария, вариантов организации управленческого учета;

пересмотреть имеющиеся отраслевые методики по планированию, учету

и калькулированию себестоимости продукции в важнейших отраслях экономики.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Система управленческого учета является важной составляющей системы управления компанией. Она обеспечивает информационную поддержку управленческих решений. Для того, чтобы такая поддержка была надежной, формирование учетной политики в части объектов, субъектов и методического инструментария управленческого учета должно опираться на гармоничную концепцию. Ее основой выступают концептуальные принципы управленческого учета. Уточнение и развитие категории концептуальных принципов, глубокое раскрытие их содержания, формирующее культуру управленческого учета, способствует развитию теоретико-методологических представлений, совершенствованию современной концепции управленческого учета. Существующую концептуальную почву управленческого учета составляют международные регулятивы (хартия СИМА и АICPA «Международные принципы управленческого учета: Улучшаем бизнес путем повышения эффективности», Концептуальная основа управленческого учета, система нормативов по практике международного управленческого учёта и нормативы по исследованиям) и национальные разработки (SMA, третий титул PCG и др.). Рекомендуется использовать их в качестве руководства для разработки и оценки системы управленческого учета на конкретном предприятии, поскольку концепция управленческого учета, воплощенная в его принципах, позволяет использовать ее и в теории, и в практике формирования политики управленческого учета, направленной на рост потребительских качеств учетной информации на всех уровнях управления. Сама же концепция управленческого учета должна развиваться, чтобы соответствовать изменяющимся реалиям бизнеса, для чего предложен комплекс мер.

#### *Список литературы*

1. Global Management Accountant Principles. Effective management accounting: Improving decisions and building successful organisations. – London:

The Chartered Institute of Management Accountants, 2014. – 54 p.

2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://economix.in.ua/books/konspekti/1/upravluchet/13/13.php>.

3. Концепции и принципы управленческого учета: Методические рекомендации. - М., 2013 // Internet resource: <http://www.cma.org.ru>.

4. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://aphorism/author/shults\\_erian](http://aphorism/author/shults_erian).

**УДК 351.82:657**

## **ЗАКОН ДНР «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ»: АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

**СТРЕЛЬНИКОВ А.И.,**  
к. гос. упр., доцент кафедры учёта и аудита  
Донецкого государственного университета управления

В статье исследованы методические подходы по созданию системы нормативно-правового обеспечения государственного регулирования бухгалтерского учета для удовлетворения потребностей пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Разработаны рекомендации по совершенствованию отдельных положений Закона ДНР о бухгалтерском учете с целью превращения бухгалтерского учета в эффективный инструмент влияния на экономику.

*Ключевые слова:* бухгалтерский учет; международные стандарты финансовой отчетности; уполномоченный республиканский орган по бухгалтерскому учету; республиканский стандарт учета; регулирование бухгалтерского учета; субъект негосударственного регулирования.

У статті досліджено методичні підходи щодо створення системи нормативно-правового забезпечення державного регулювання бухгалтерського обліку для задоволення потреб користувачів бухгалтерської (фінансової) звітності. Розроблені рекомендації по удосконаленню окремих положень

Закону ДНР про бухгалтерський облік з метою перетворення бухгалтерського обліку в ефективний інструмент впливу на економіку.

*Ключові слова:* бухгалтерський облік; міжнародні стандарти фінансової звітності; уповноважений республіканський орган по бухгалтерському обліку; республіканський стандарт обліку; регулювання бухгалтерського обліку; суб'єкт недержавного регулювання

In the article the methodological approaches for establishing a regulatory framework of state regulation of accounting to meet the needs of users of accounting (financial) statements. The recommendations on improving certain provisions of the DNR on accounting in order to make accounting effective tool to influence the economy.

*Keywords:* accounting; International Financial Reporting Standards; authorized republican body of accounting; National accounting standard; regulation of accounting; the subject of non-state regulation.

**Постановка проблеми.** В условиях рыночной экономики ведущая роль в системе государственного управления принадлежит экономическим методам управления, так как именно они обеспечивают реализацию экономических интересов. Коммерческий расчет, создание и использование инвестиций, внедрение инноваций в производство, регулирование системы материального стимулирования, распределение и использование прибыли, ценообразование, материальные санкции - весь этот широкий комплекс экономических факторов позволят создать эффективную систему хозяйствования [1, с.55].

В данном направлении значение бухгалтерского учета определяется исключительно неразрывной его связью с целостной системой управления, органической частью которой он является. Для обслуживания системы управления в условиях реформирования отечественной экономики необходима такая система учета, которая обеспечивала бы координацию, взаимодействие и согласованность отдельных элементов управления. Это связано с преобразованием информации в один из ключевых ресурсов на предприятии, а потому будут необходимы изменения не только в экономической теории и

теории учета, но и в практической деятельности предприятий.

После провозглашения Донецкой Народной Республики перед государственными органами встала задача создания собственного законодательства, в частности в сфере бухгалтерского учета. Для этого со стороны государства необходимо установить такие принципы и подходы к регулированию и созданию регламентов бухгалтерского учета, которые бы обеспечили получение учетно-экономической информации в полном объеме и структуре для обеспечения потребностей всех пользователей в современных условиях хозяйствования.

Начало создания нормативно-методологической базы в области бухгалтерского учета в ДНР было положено принятием Народным Советом Донецкой Народной Республики 27.02.2015 года Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [2].

Закон ДНР «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» определил правовые основы регулирования, организации и ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в республике. Этот закон должен стать одной из важных составных частей механизма обеспечения экономической безопасности государства.

После выхода Закона началось его широкое обсуждение среди практических работников, соответствующих специалистов Министерств и ведомств, среди ученых возникла дискуссия о создании правовых механизмов регулирования бухгалтерского учета, организации его рационального ведения и применения международных стандартов финансовой отчетности.

Актуальность проведения исследования отдельных положений данного закона состоит в том, что первоочередной задачей для нашей республики на современном этапе развития становится разработка и адекватное применение такой методологии бухгалтерского учета и отчетности, которая будет соответствовать международным стандартам учета и сможет обеспечить информационные потребности владельцев, инвесторов, кредиторов и государственных институтов.



*Анализ последних исследований и публикаций.* Изучение вопросов государственного регулирования системы бухгалтерского учета занимает одно из ведущих мест в научных трудах таких ученых-бухгалтеров, как: Н. Белуха, Ф. Бутинец, С. Голов, В. Гетьман, А. Кузминский, В. Палий, Н. Чумаченко и других. Курс на взаимодействие рынка и государства, переход от индустриального этапа развития к информационному, необходимость реформирования бухгалтерского учета в условиях внедрения международных стандартов финансовой отчетности, укрепление взаимосвязи бухгалтерского учета с целостной системой управления – это только часть факторов, которые влияют на выбор форм и методов регламентации системы учета и требуют изучения мотивов, которые вызывают необходимость регулирования бухгалтерского учета.

Однако, следует отметить недостаточность исследований действующих законодательных и нормативно-правовых документов связанных с функционированием механизмов государственного регулирования учетных систем, новых направлений регулирования бухгалтерского учета в условиях действия международных стандартов и расширения форм такого регулирования. Наличие отдельных нерешенных вопросов по нормативно-правовому обеспечению использования единых требований к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности вызвало необходимость научного обоснования и разработки рекомендаций по совершенствованию отдельных положений Закона ДНР о бухгалтерском учете с целью превращения бухгалтерского учета в эффективный инструмент влияния на экономику.

**Цель статьи.** Целью статьи является разработка методических подходов и научных рекомендаций по созданию системы государственного регулирования бухгалтерского учета для соответствия республиканских стандартов учета потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета.

*Изложение основного материала.* На современном этапе развития общества все в большей степени возрастают требования к повышению научной обоснованности государственного управления, что приводит к объективной необходимости разработки и внедрения принципиально новых или кардинально модернизированных подходов к выполнению сложных и важных задач государственно-управленческой деятельности. Это напрямую зависит от степени наличия и соблюдения в реальной практической деятельности законов, закономерностей государственного управления, его общих и специальных принципов с учетом возможностей существующей на данное время конкретной ситуации.

Государственное управление - это управление обществом, то есть выработка и осуществление действий по целенаправленному сознательному влиянию на общественную систему в целом и на ее отдельные звенья. Государственное управление как системное общественное явление представляет собой многогранную деятельность органов трех ветвей власти и органов местного самоуправления по осуществлению внутренних и внешних функций государства, направленную на формирование политики, выработки, принятия и реализации форм и механизмов воздействия на все сферы и процессы жизнедеятельности общества с целью достижения и поддержания социально-экономического равновесия на основании взаимосвязи общегосударственных, региональных, правовых и индивидуальных интересов [3, с.14].

Сегодня в каждой стране порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности регулируются национальными положениями, которые включают стандарты бухгалтерского учета, поддержанные регуляторными органами или бухгалтерскими организациями в каждой стране. Международные стандарты носят рекомендательный характер и не доминируют над национальными положениями, которые регулируют порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в каждой конкретной стране и являются неотъемлемой составляющей

национального законодательства о деятельности субъектов хозяйствования [4, с.4].

Важную роль бухгалтерский учет играет в управлении экономикой. От него зависит уровень объективности конечных результатов деятельности субъектов хозяйствования. Оценка учетной информации дает возможность прогнозировать пути повышения эффективности экономической деятельности. Он является орудием контроля за состоянием деятельности объектов управления, осуществления экономического анализа и оценки результатов хозяйствования. Учет обеспечивает руководителей оперативной, качественной и объективной информацией для принятия на этой основе взвешенных тактических и стратегических решений [5, с.251].

Выдающиеся специалисты по вопросам бухгалтерского учета профессора М. Кужельный и В. Линник так определяют роль учета в экономическом развитии: «Бухгалтерский учет является основой информационного обеспечения, поэтому неслучайно во всем мире он выступает не просто как один из видов человеческой деятельности, но и как важная функция управления, как средство для решения задач экономического и социального развития, как наука» [6, с.27].

Учетные работники глубже, чем другие специалисты, изучают хозяйственные процессы, у них есть возможность постичь и оценить их эффективность, глубже проникнуть в сущность экономики. Благодаря этому они приобретают все большее значение в экономической жизни хозяйствующего субъекта, отрасли, страны. В то же время, как свидетельствуют литературные источники, для всех развитых стран мира характерна тенденция стремления владеть основами бухгалтерского учета всеми лицами, которые хотят заниматься предпринимательством, менеджментом, и которые уже имеют инженерное, сельскохозяйственное, юридическое и другое образование [7, с.64].

Результаты исследования позволяют утверждать, что национальная система бухгалтерского учета включает в себя не только саму систему учета, но

и систему его государственного регулирования. Именно через регламентацию методологических и организационных основ бухгалтерского учета и финансовой отчетности субъектов хозяйствования государство должно установить содержательные аспекты информационной инфраструктуры национальной экономики. В современных условиях хозяйствования бухгалтерский учет имеет все предпосылки, чтобы государство использовало его как организационно-экономическую систему регулирования экономики.

Как уже упоминалось, с начала 2015 года в Донецкой Народной Республике начала создаваться нормативно-правовая база по обеспечению развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Так, 27 февраля 2015 года был принят Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [2], который определил правовые основы регулирования, организации, ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в республике. Практикующие бухгалтера, ученые в сфере бухгалтерского учета, бухгалтерская общественность ожидает выхода республиканских положений (стандартов) бухгалтерского учета, а также Плана счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций и Инструкции по его применению, утвержденных приказами Министерства финансов ДНР.

Автором статьи проанализировано содержание вступившего в практическую жизнь Закона «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Донецкой Народной Республики, с целью соответствия его статей действующим правовым нормам и требованиям международных стандартов финансовой отчетности. В процессе исследования использовались положения Закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете» [8] и Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [9].

Статьей 6 Закона «Государственное регулирование бухгалтерского учета и финансовой отчетности в ДНР» определено, что государственное регулирование осуществляется в целях создания единых правил ведения учета и его совершенствования. По нашему мнению следует пункт 1 данной статьи

дополнить следующим: «осуществляется в целях»:

соответствия республиканских стандартов потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета;

установления упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для экономических субъектов, имеющих право применять такие способы;

применения международных стандартов как основы разработки республиканских стандартов.

Следует отметить, что в принятом Законе о бухгалтерском учете не определена сущность понятия «государственное регулирование национальной системы бухгалтерского учета», что приводит к разногласиям в толковании этого экономического явления и разработке дальнейших направлений по его совершенствованию. Проведенные исследования нормативно-правовой базы формирования и развития учетных систем в различных странах позволили автору определить сущность этого понятия как «комплекс мероприятий уполномоченного республиканского органа по государственному регулированию бухгалтерского учета с целью внедрения государственной политики, принятия актов нормативно-правового обеспечения и осуществления государственного контроля за соблюдением законодательства в сфере национальной системы учета». Наведенная характеристика соответствует современным требованиям регламентационного влияния на систему бухгалтерского учета, а использование ее содержания позволит эффективно использовать регулиующую роль государства на рациональную организацию учета. Данную формулировку логично добавить в пункт 2 статьи 6 Закона.

В статье 6 также указано, что «регулирование вопросов методологии бухгалтерского учета и финансовой отчетности осуществляется «республиканским органом исполнительной власти»», однако не раскрыты функции данного органа. По нашему мнению такими функциями должны быть следующие: «Уполномоченный республиканский орган выполняет следующие

функции: утверждает программу разработки республиканских стандартов в порядке, установленном настоящим законом; утверждает республиканские стандарты и обобщает практику их применения; организует экспертизу проектов стандартов бухгалтерского учета; утверждает требования к оформлению проектов стандартов бухгалтерского учета; участвует в установленном порядке в разработке международных стандартов; представляет Донецкую Народную Республику в международных организациях, осуществляющих деятельность в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности; осуществляет иные функции, предусмотренные настоящим законом».

Учитывая роль и значение банков в финансово-кредитной системе любой страны Центральный республиканский банк также должен быть отнесен к органам государственного регулирования бухгалтерского учета со следующими компетенциями: «Центральный республиканский банк в пределах его компетенции: разрабатывает, утверждает отраслевые стандарты и обобщает практику их применения; участвует в подготовке и согласовывает программу разработки республиканских стандартов; участвует в экспертизе проектов республиканских стандартов; участвует совместно с уполномоченным республиканским органом в установленном порядке в разработке международных стандартов; осуществляет иные функции, предусмотренные настоящим законом».

Для дальнейшего развития системы регулирования бухгалтерского учета в республике целесообразно применять наиболее успешно функционирующую в экономически развитых странах двухуровневую систему регулирования, в условиях которой, с одной стороны, используются административные рычаги государственного регулирования а с другой – методы деятельности общественных профессиональных организаций (федерация профессиональных бухгалтеров и аудиторов, республиканский совет по стандартам бухгалтерского учета, ассоциация молодых бухгалтеров).

Учитывая это, целесообразно привлекать к регулированию

бухгалтерского учета в республике общественные бухгалтерские организации. Для этого логично добавить в статью 6 Закона соответствующие пункты:

5. Регулирование бухгалтерского учета в Донецкой народной республике могут осуществлять также саморегулируемые организации, в том числе саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета.

6. Субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета выполняют следующие функции: разрабатывает проекты республиканских стандартов, проводит публичное обсуждение этих проектов и представляет их в уполномоченный республиканский орган; участвует в подготовке программы разработки федеральных стандартов; участвует в экспертизе проектов стандартов бухгалтерского учета; обеспечивает соответствие проекта республиканского стандарта международному стандарту, на основе которого разработан проект республиканского стандарта; разрабатывает и принимает рекомендации в области бухгалтерского учета; разрабатывает предложения по совершенствованию стандартов бухгалтерского учета; участвует в разработке международных стандартов.

Современное организационное структурное построение национальной системы бухгалтерского учета в республике должно способствовать совершенствованию учета и финансовой отчетности, разработке республиканских стандартов бухучета с учетом требований международных стандартов и созданию новой парадигмы бухгалтерского учета на основании достижений науки для удовлетворения современных требований пользователей информации. В связи с этим в Законе обязательно должно быть предусмотрено создание общественной организации для участия в решении вышеизложенных вопросов. Автору представляется правильным включение следующих пунктов:

7. Для проведения экспертизы проектов республиканских стандартов при

уполномоченном республиканском органе создается совет по стандартам бухгалтерского учета. Совет по стандартам бухгалтерского учета проводит экспертизу проектов республиканских стандартов на предмет: соответствия законодательству Донецкой народной республики о бухгалтерском учете; соответствия потребностям пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также уровню развития науки и практики бухгалтерского учета; обеспечения единства системы требований к бухгалтерскому учету;

8. В состав совета по стандартам бухгалтерского учета входят 7 представителей субъектов негосударственного регулирования бухгалтерского учета и научной общественности, из которых не менее трех членов подлежат ротации один раз в три года и пять представителей органов государственного регулирования бухгалтерского учета. Состав совета по стандартам бухгалтерского учета утверждается руководителем уполномоченного республиканского органа. Предложения о кандидатах в члены совета по стандартам бухгалтерского учета, за исключением представителей уполномоченного республиканского органа, вносятся в уполномоченный республиканский орган субъектами негосударственного регулирования бухгалтерского учета, Центральным республиканским банком, научными организациями и высшими учебными заведениями. Кандидаты в члены совета по стандартам бухгалтерского учета должны иметь высшее образование, безупречную деловую (профессиональную) репутацию и опыт профессиональной деятельности в сфере финансов, бухгалтерского учета или аудита. Председатель совета по стандартам бухгалтерского учета избирается на первом заседании совета из представителей субъектов негосударственного регулирования бухгалтерского учета, входящих в его состав.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Необходимость совершенствования отдельных положений Закона о бухгалтерском учете ДНР вызвана потребностью получения объективной и содержательной информации для принятия обоснованных решений разными группами потребителей, укрепления



взаимосвязи бухгалтерського учета с целостной системой управления и перевоплощения бухгалтерського учета в основного поставщика информации для современных систем менеджмента. Решение этих задач в современных условиях невозможно без обоснованного подхода к бухгалтерскому учету как социально-экономическому институту и одному из составляющих системы регулирования экономики.

#### *Список литературы*

1. Стрельников А.И. Методологические и организационные проблемы государственного регулирования системы бухгалтерского учета / А.И. Стрельников // Финансы. Учет. Банки: сб. науч. трудов / ДонНУ. – Донецк: ДонНУ; Каштан, 2007. – Вып. 13. – С. 52-59.
2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: закон Донецкой Народной Республики от 27.02.2015г., постановление № I-72П-НС.
3. Одінцова Г.С. Теорія та історія державного управління: навчальний посібник / Г.С. Одінцова, В.Б. Дзюндзюк, Н.М. Мельтюхова. – К.: Професіонал, 2008. – 288 с.
4. Пархоменко В.Н. Принципы и подходы регулирования и регламентации бухгалтерского учета / В.Н. Пархоменко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 11. – С. 3-6.
5. Пархоменко В. Развитие бухгалтерского учета: от реформирования к адаптации и применению / В. Пархоменко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 8 – С. 3-5.
6. Кужельний М. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / М. Кужельний, В. Линник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
7. Стасишен М. Бухгалтерський облік як чинник економічного розвитку / М. Стасишен // Економіст. – 2006. – № 6. – С. 63-65.
8. О бухгалтерском учете: закон Российской Федерации от 06.12.2011г., № 402-ФС.

9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – ст. 365.

**УДК 657.471.1**

## **СИСТЕМЫ НОРМАТИВНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ: СУЩНОСТЬ, ГЕНЕЗИС, ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ**

**ПОПОВА Н. И., к.э.н., доцент,  
МАНУКЯН Е. Р.  
Донецкий национальный  
университет**

Статья посвящена исследованию генезиса и современного содержания систем нормативного определения затрат. Описаны их особенности, преимущества, проблемы. Разработаны рекомендации по совершенствованию управления затратами на основе сочетания систем нормативного определения затрат с другими современными системами управления стоимостью.

*Ключевые слова:* нормы; нормативные затраты; отклонения; учет; анализ; управление.

Стаття присвячена дослідженню генезису і сучасного змісту систем нормативного визначення витрат. Досліджено їх особливості, переваги, проблеми. Розроблено рекомендації щодо вдосконалення управління витратами на засадах поєднання систем нормативного визначення витрат з іншими сучасними системами управління вартістю.

*Ключові слова:* норми; нормативні витрати; відхилення; облік; аналіз; управління.

The article is devoted research of the genesis and modern maintenance of the systems of cost normative accumulation. There are described a comparison between them, studied the advantages and problems of its expansion among Ukrainian enterprises. The recommendations on the cost management improvement on the basis of combination of the normative cost accumulation with other modern cost

management systems were worked out.

*Key words:* norms; standard costs; deviations; accounting; analysis; management.

**Постановка проблемы.** В условиях конкурентной среды принятие управленческих решений неизменно базируется на информации о затратах экономических субъектов. Управление затратами является крайне необходимым, при этом его эффективность находится в прямой зависимости от методов учета затрат, реализуемых в управленческом учете. Проблема эффективного управления затратами обуславливает необходимость поиска новых подходов к учету и контролю, требует переосмысления их задач, наполнения системы учета качественно новым содержанием. Так, наряду с данными ретроспективного характера возникает потребность в прогнозной информации, - об ожидаемой себестоимости, выручке и др. Отсюда своевременной и актуальной является проблема переориентации отечественных предприятий на системы «учета вперед» – на системы нормативного определения затрат: «стандарт кост» и нормативный метод, которые экономическим истеблишментом признаны в числе наиболее прогрессивных, ориентированных на задачи оперативного управления бизнесом и обусловленными им затратами.

**Анализ основных исследований и публикаций.** Разработке общеметодологических и организационных основ систем нормативного определения затрат в разное время посвятили свои работы такие известные ученые и практики, как Г. Эмерсон, Ч. Гаррисон, Т. Дауни, К. Друри, А.П.Рудановский, В. И. Стоцкий, Е. Г. Либерман, С. Ф. Иванов, А.Ф.Аксененко, А. М. Герасимович, Н. В. Кужельный, М. С. Пушкарь, В.В.Сопко, Н. Г. Чумаченко и др. Развернутое исследование нормативных систем учета затрат и калькулирования в последние годы выполнено М.А.Вахрушиной; О. М. Горелик, Л. А. Парамоновой, И. В. Анциферовой подняты проблемы адаптации данных систем в отечественную практику.

Вместе с тем, несмотря на обилие научных работ по данной теме, ряд

актуальных проблем учета и контроля затрат на основе систем их нормативного определения требуют дальнейшего исследования, конкретизации методики, поскольку даже в пределах одной отрасли предприятия отличаются организационно-технологическими особенностями, воздействующими на построение учета нормативных затрат. Неполная теоретико-методологическая разработанность данных вопросов при их практической значимости обусловила выбор темы настоящего исследования, определили его цель, задачи и направления.

**Целью работы** является исследование генезиса, современного содержания, преимуществ и проблем систем нормативного определения затрат для обоснования целесообразности их внедрения и дальнейшего совершенствования на отечественных предприятиях.

**Изложение основного материала.** Исследованием установлено, что идеи нормативного определения затрат имеют глубокие исторические и методологические корни, уходящие в античные времена. Так, сохранились свидетельства того, что в Месопотамии при царском дворе была распространена практика нормирования урочных заданий в зависимости от характера работ, квалификации, пола и возраста рабочего. В прядильных мастерских того времени определяли норму угара с учетом качества и веса пряжи. В древнем Египте были установлены нормы питания рабочих, строивших колодезь в скале; в отдельных случаях устанавливались даже нормы накладных расходов. В средневековой России была распространена система уроков, состоящая в том, что работнику задавался урок - «плановое задание», «норма выработки», в котором оговаривались сроки, объем и характер работ, подлежащих выполнению. Работник стремился получить задание поменьше, а сделать как можно больше, чтоб иметь право на дополнительные «кормовые».

По утверждению Я. В. Соколова, система уроков со временем трансформировалась в нормативный метод - отечественный аналог американского «стандарт кост» [1, с. 159].

Формирование основных концептуальных идей систем нормативного

определения затрат происходило в конце XIX в. - начале XX в. Возникновение этих идей обусловлено практическим воплощением в начале XX в. принципов научного менеджмента. Ф. М. Тейлор, формулируя эти принципы, заложил их в качестве основных постулатов повышения эффективности производственного процесса, достигаемого стандартизацией операций. Для максимального увеличения производительности труда Ф. Тейлор предлагал жесткие регламенты использования материалов и рабочего времени, исследование элементов трудовых операций, их хронометраж для устранения «ложных», «медленных» и «бесполезных» движений работников.

Заметим, что до Ф. Тейлора повышение производительности труда мотивировалось по принципу «пряника» (сколько сделаешь, столько получишь в вознаграждение). Ф. Тейлор считал такой подход примитивным и вел научный поиск «лучшего способа» выполнения каждой трудовой операции. На «лучшем способе» были основаны количественные нормативы материальных и трудовых затрат, эти стандарты составляли основу планирования и операционного контроля. В этот же период появляются идеи о необходимости использования стандартов в учете затрат [2, с. 17].

Комплексное решение вопроса применения нормативов для планирования и контроля приходится на 1911 г. Оно связывается с разработкой и внедрением Д. Ч. Гаррисоном в Boss Manufacturing Company первой полной действующей системы нормативного определения затрат. Эта разработка во всем мире стала известной как система «стандарт кост». Создателем ее отправных идей был инженер-путеец Г. Эмерсон. Упоминания об этой системе встречаются в книгах Г. Эмерсона «Производительность труда как база оперативного труда и заработной платы», «Двенадцать принципов производительности» и др. Г. Эмерсон показал возможности принципиально нового подхода к учету, - «учет должен быть обращен в будущее». Г. Эмерсон предложил заменить фактическую себестоимость на целесообразную, поскольку считал, что традиционная бухгалтерия не устанавливает отношения между тем, что есть и тем, что должно быть, и это ее существенный недостаток.

Принято считать, что Г. Эмерсон стал первым ученым, установившим факт того, что информация о нормативах дает менеджерам возможность дифференцировать отклонения на находящиеся под их контролем (контролируемые) и те, которые не зависят от них (неконтролируемые). Впоследствии эти идея были успешно развиты в системе учета по центрам ответственности. Заметим, что при всей своей новизне и значимости идеи Г. Эмерсона не сразу получили поддержку бухгалтеров, - потребовалось практическое бухгалтерское воплощение «стандарт кост», заслуга которого принадлежит Д. Ч. Гаррисону. С 1918 г. появляется ряд научных трудов Д. Ч. Гаррисона, освещающих противоречия «исторической» себестоимости и содержащих описания различных вариантов «стандарт-кост», введенных Д. Ч. Гаррисоном в практику предприятий разного профиля и размеров. Признанию «стандарт кост» способствовала также национальная ассоциация бухгалтеров-производственников, возникшая в США в 1919 г. Она сыграла значительную роль в переподготовке бухгалтерских кадров, в том числе в части овладения системой нормативного определения затрат.

Впоследствии система «стандарт кост» зарекомендовала себя как одна из самых эффективных систем управленческого учета. Достаточно быстро распространившись в мировой практике управленческого учета, она остается востребованной до настоящего времени. «Стандарт кост» широко используется промышленными фирмами США и Западной Европы. Достаточно сказать, что в США «стандарт кост» ныне применяют свыше 76% компаний разных сфер бизнеса.

Что касается отечественной практики, то изучение возможных путей реализации идей «стандарт-кост» ведется с 1931 г., хотя прообразы элементов нормативного учета появились в России еще в 15-17 вв. Как было отмечено ранее, национальная идея уроков через несколько столетий трансформировалась в нормативный учет.

Предметно о системе «стандарт-кост» заговорили в 1933 г. в связи с публикацией перевода книги Ч. Гаррисона. Тогда был разработан и внедрен в

отечественную практику нормативный метод, характеризующийся социальной направленностью, комплексом технических приемов (большей, нежели при «стандарт кост», детализацией нормирования затрат, разнообразием способов выявления отклонений, др).

Концепция нормативного учета была создана в конце XIX в. московской научно-практической школой во главе с Е.Е.Фельдгаузенем. Ученый разработал методы калькулирования, получившие воплощение и развитие в «стандарт кост» и нормативном учете. Работа Е.Е.Фельдгаузена «Нормальная фабрично-заводская отчетность» дала название нормативному методу, внедренному в 1889 г. на одной из текстильных фабрик. Другому представителю российской научной школы XIX в. С.Ф.Иванову принадлежит идея нормирования затрат. Значителен вклад в развитие идей нормативного накопления затрат А. П. Рудановского, В.И.Стоцкого, М. Х. Жебрака. Так, А. П. Рудановский рекомендовал исчислять два показателя себестоимости - фактическую и нормативную. В.И. Стоцкий утверждал, что «стандарт кост» и нормативный метод не дополняют традиционные методы, а являются принципиально новым решением проблемы исчисления затрат и себестоимости. Наиболее весомым является вклад в развитие методологии нормативного учета М. Х. Жебрака. В контексте перспектив дальнейшего совершенствования методологии систем нормативного определения затрат особо подчеркнем, что М. Х. Жебрак еще в 1934 г. предлагал разграничить учет затрат по трем счетам: плановых/нормативных затрат на производство, отклонений от норм, изменений норм. На наш взгляд, это является принципиально важным для последовательной реализации целей нормативного учета. Что же касается внедрения, то впервые как система, ориентированная на управление затратами, нормативный метод был апробирован в 1930 г. на харьковском заводе «Серп и молот». Впоследствии нормативный учет внедряли на автомобильных, тракторных, радиотехнических заводах.

Однако организационные просчеты, недооценка системы

внутрихозяйственного контроля, слабое нормативное хозяйство и другие обстоятельства, к сожалению, ослабили интерес к нормативному учету.

Из представленного выше генезиса систем нормативного определения затрат следует, что изначально они именовались «нормальная себестоимость», «нормативная себестоимость», «сметная себестоимость». Со временем наибольшее распространение получило название «стандарт кост». В широком смысле все приведенные термины подразумевают себестоимость, установленную предварительно (в отличие от фактической себестоимости, формируемой ретроспективно). Что касается «стандарт кост», то дословно - это стандартные затраты; при этом «стандарт» -заранее исчисленная величина производственных затрат, требующихся для выпуска 1 ед. продукции, а «кост» - затраты на 1 ед. продукции.

Первоначально идея «стандарт кост» была определена как правило Генри Гантта: все расходы сверх установленных норм (стандартов) должны относиться на счет виновных лиц и никогда не включаться в счета, отражающие затраты. Г. Гантт ввел это правило, используя формулу Г.Эмерсона, - чем меньше разность между фактическими и нормативными затратами, тем выше производительность.

Правило Г. Гантта у Д. Ч. Гаррисона трансформировалось в следующие положения:

все затраты должны быть отражены в сравнении со стандартными;

отклонения, выявленные при сравнении действительных затрат со стандартными, должны быть идентифицированы по причинам, их вызвавшим.

Современную систему «стандарт кост» можно определить как широко используемую промышленными компаниями систему учета затрат и калькулирования себестоимости, основанную на исчислении стандартных затрат в целях их контроля и осмысления, управления по отклонениям, оценки исполнения бюджетов, ценообразования и принятия других решений. Из сказанного следует, что основной смысл современной системы «стандарт кост» соответствует классической концептуальной идее, - в учете необходимо



отразить то, что должно произойти, а затем – отклонения от него. Опираясь на философские категории «сущего» и «должного», можно сказать, что при «стандарт кост»:

учитывают должное (а не сущее);

обособленно отражают возникшие отклонения (сущего от должного), являющиеся «возмущениями в системе», которые подлежат анализу и выступают объектом управления.

Отсюда основные цели «стандарт кост» состоят в следующем:

нормирование и контроль затрат, - должна быть создана такая схема контроля, которая бы сигнализировала менеджерам о возникновении ситуаций, требующих корректив;

управление затратами, - на основе оперативного выявления, учета и анализа отклонений от норм;

содействие подготовке бюджетов (смет) и прогнозов, использование их при оценке эффективности управления, для принятия решений.

Зарубежный опыт применения «стандарт кост», который рекомендуем отечественным предприятиям принять во внимание, свидетельствует: чтобы достичь указанных целей, система «стандарт кост» должна опираться на следующие классические концептуальные принципы:

жесткое нормирование технологического процесса;

научно обоснованное предварительное нормирование затрат и определение нормативной себестоимости;

раздельный текущий учет затрат по нормам и отклонениям от них;

периодический пересмотр стандартов (норм), - в случае проведения оргтехмероприятий, требующих обновления действующих норм;

систематический контроль и анализ отклонений от норм по их видам, местам возникновения, причинам; оперативное реагирование на отклонения.

Отсюда системы нормативного определения затрат можно охарактеризовать как совокупность процедур, объединяющих планирование, нормирование, обеспечение ресурсами, составление внутренней отчетности,

калькулирование себестоимости с полным поглощением затрат, экономический анализ и контроль на основе норм затрат.

Важным условием эффективного функционирования систем нормативного определения затрат является наличие действующих прогрессивных норм (стандартов). Нормы затрат должны представлять собой заранее заданные, технологически зафиксированные, предварительно скалькулированные и утвержденные величины затрат сырья, материалов, топлива, энергии, рабочего времени и др., рассчитанные на основе единых цен и тарифов. Они являются основанием для формирования калькуляции нормативной (стандартной) себестоимости, базой для расчета отклонений.

Нормы должны устанавливаться на основе детального анализа технологических операций, связанных с производством продукции в условиях прогрессивной технологии и организации производства.

При определении стандартов рекомендуется следовать принципам, заложенным еще Д. Ч. Гаррисоном:

исходить из целесообразной группировки затрат, избегая чрезмерного, максимального дробления затрат по детальным статьям и объектам, ибо чем последовательнее проводится это дробление, тем труднее обнаружить непроизводительные потери, похороненные под грудой детальных данных;

для учета и калькуляции отдать первостепенное значение натуральному измерителю, поскольку нормировать производство следует, прежде всего, в натуральном выражении (по Д. Ч. Гаррисону, хорошее управление основано на натуральных измерителях, в противном случае его не будет вовсе).

В зависимости от требований к нормам, их классифицируют на:

теоретические (идеальные) – основаны на максимальном уровне эффективности работы, без остановок, сбоев и поломок оборудования;

базовые – долгосрочные стандарты затрат; это предположения, которые редко пересматриваются, не зависят от текущих изменений, устанавливаются на 2-5 лет с тем, чтобы изучить динамику цен, производительности труда и др;

реальные (достижимые) – стандарты, отражающие затраты, необходимые для изготовления продукции в отчетном периоде в существующих условиях деятельности, т.е. при существующей технологии и организации производства, производительности труда, квалификации работников, тарифов, динамики цен; они учитывают технологически неизбежный брак и отходы, перерывы в работе; они должны быть прогрессивными, но достижимыми [3, с. 197]

В зарубежном опыте стратегическая мотивация, направленная на уменьшение затрат по всем направлениям, предполагает использование «мотивирующих» стандартов. К ним относятся нормативы затрат, которые можно выдерживать, прилагая разумные усилия в нормальных производственных условиях.

В целом известны два подхода к разработке стандартов (нормативов) затрат. Первый ориентирован на разработку научно обоснованных прогрессивных норм потребления ресурсов. Он лежит в основе формирования нормативного хозяйства при системе «стандарт кост» и базируется на экспериментальных, расчетных методах установления норм исходя из технических характеристик оборудования, хронометражных наблюдений, технического нормирования. Этот метод не допускает использования норм «от достигнутого», следовательно, лишен повторения недостатков прошлых периодов, а по сему более эффективный, хотя и более трудоемкий. Второй подход базируется на использовании норм, формируемых опытно-статистическим путем, посредством анализа фактических данных, сложившихся в предшествующие периоды и с учетом предполагаемых в плановом периоде изменений в составе оборудования, технологии, общей экономической ситуации и др. Такая практика установления норм характерна для нормативного учета.

На основе установленных текущих прогрессивных норм расхода рассчитывают стандартные затраты, формируют нормативную калькуляцию, определяя стандартную себестоимость продукции.

В системах нормативного определения затрат предусматривается

периодическое обновление норм. В условиях «стандарт кост» нормы могут быть пересмотрены (т.е. изменены путем установления новых) к началу следующего бюджетного периода, причем исключительно в случае принципиальных изменений технологии и организации производства и труда, требующих обновления действующих норм. Речь идет об изменениях вследствие внедрения новой техники, мероприятий, приводящих к повышению производительности труда, применению материалов нового поколения, вследствие чего происходит значительное изменение стоимости средств и/или предметов труда, рабочей силы и др. В этих случаях стандарты подлежат пересмотру с тем, чтоб они соответствовали новым, реальным условиям производства. Особо подчеркнем, что в условиях «стандарт кост» изменения норм в текущем периоде не допускается, оно приурочено к началу нового бюджетного периода (к началу месяца, квартала, года), - того, в котором будет внедрено организационное или научно-техническое мероприятие, потребовавшее обновления нормы. Для этого подразделение, ответственное за разработку соответствующей нормы, готовит обоснование изменения нормы. В случае принятия такого обоснования новая норма указывается в извещении об изменении норм. На его основании измененную норму – уже как научно обоснованную действующую – используют для формирования вновь составляемой калькуляции стандартной себестоимости.

Важным элементом систем нормативного определения затрат является своевременное выявление, обособленный учет на бухгалтерских счетах, контроль и анализ отклонений от норм затрат. Порядок выявления и учета таких отклонений зависит от вида расходуемых ресурсов и технических особенностей производства. Например, в части материалов в отечественной практике применяют следующие способы выявления и учета отклонений от норм их расхода: метод сигнального документирования, метод партионного раскрытия, инвентарный метод.

Метод сигнального документирования применяют для выявления отклонений, вызванных изменением или сверхнормативным расходом

сырья и материалов, доплатами к заработной плате и т.д. Преимущества этого метода заключаются в его простоте, точности, логической связи с фактическим потреблением ресурсов. Оформление сигнальной документации об отклонениях (акт о замене материалов, листок на доплату, др.) должно сопровождаться анализом причин, вызвавших эти отклонения, выявлением их инициаторов, предварительным контролем целесообразности соответствующих затрат. Недостаток этого метода состоит в ограниченности сферы его применения, в том, что он способен выявить лишь часть отклонений.

Метод партионного раскроя используют, когда из одного материала производится несколько деталей или заготовок одновременно. Отклонение выявляются по каждой партии материала сравнением фактических затрат с нормативными. Учет отклонений оформляют в раскройных листах/картах. На их основе причины и виновников отклонений устанавливают непосредственно на рабочих местах. Несмотря на очевидные преимущества, метод ограничен в применении (операции раскроя).

Инвентарный метод основывается на данных инвентаризации остатков неиспользованных материалов, находящихся в местах их производственного потребления. Фактические расходы конкретного материала определяют по данным об их начальных и конечных остатках в местах потребления, а также об их поступлении на указанные места. Достоинством инвентарного метода является его способность выявлять отклонения, не установленные документально. Тем самым инвентарный метод содействует обеспечению полноты определения отклонений. Для этого по данным инвентаризации остатки незавершенного производства по отдельным операциям и все количество выпущенной продукции оценивают по нормативам прямых затрат (материалов, основной зарплаты) и сравнивают с фактической суммой соответствующих прямых затрат.

Проведенное исследование привело нас к выводам о вариативности методик систем нормативного определения затрат, что оценивается безусловно позитивно. Так, американскими фирмами используются разные варианты учета

затрат и калькулирования стандартной себестоимости. В их числе такая наиболее распространенная методика: затраты по дебету счета производства оцениваются по стандартной стоимости, с кредита этого счета готовая продукция списывается также по стандартной стоимости, стоимость остатков незавершенного производства исчисляется по стандартной стоимости. Альтернативной является следующая методика: затраты по дебету счета производства учитывают по фактической стоимости, а готовая продукция списывается с кредита этого счета по стандартной стоимости. Стоимость незавершенного производства определяется по стандартной стоимости с учетом отклонений.

В соответствии с этими вариантами себестоимость единицы продукции определяется на базе действующей прогрессивной нормы. Отклонения от стандартной себестоимости в условиях «стандарт-кост» не относят на себестоимость продукции, а аккумулирует на специальных счетах отклонений, а по окончании отчетного периода списывают на финансовые результаты.

Практика нормативного метода предусматривает возможность реализации его в трех вариантах:

- учет по нормативным затратам,
- параллельный учет фактических и нормативных затрат;
- учет смешанным способом.

Особенностью учета по нормативным затратам является исчисление фактической величины затрат алгебраическим суммированием нормативных затрат с отклонениями. При этом варианте исходят из того, что на счетах движение запасов оценивают по нормативным затратам. Выявленные отклонения накапливают, а в конце месяца присоединяют к нормативным затратам.

Параллельный учет фактических и нормативных затрат предусматривает отражение информации о затратах в двух оценках: по фактически сложившимся затратам и нормативной величине затрат фактического объема деятельности.

Учет смешанным способом предполагает два альтернативы его ведения. При первой нормативная себестоимость незавершенного производства на конец месяца исчисляется как разность между нормативной суммой затрат на производство и нормативной себестоимостью выпущенной готовой продукции. Как результат, все неучтенные отклонения оседают в остатках незавершенного производства. Альтернативная методика учета смешанным способом предполагает ежедневный контроль соблюдения норм материальных и трудовых затрат. Суммы отклонений от норм определяют по каждой группе однородных изделий сопоставлением фактических затрат с объемом выпуска продукции по нормативной себестоимости. При этом незавершенное производство оценивают по нормативной себестоимости.

Подчеркнем, что особенностью отечественной практики нормативного учета является исчисление фактической себестоимости продукции алгебраическим суммированием нормативной себестоимости, выявленных за отчетный период изменений норм и отклонений от норм. При этом текущий учет затрат по нормам и отклонений ведут, как правило, лишь по прямым затратам. Отклонения по косвенным расходам распределяют между видами продукции по окончании месяца. Аналитический учет затрат ведут по местам их возникновения в постатейном разрезе, по видам продукции. Проведенное исследование дает основание утверждать, что подобная методика увеличивает объемы учетных работ, снижает оперативность и аналитичность учетной информации, что чревато заформализованностью нормативного учета. В противовес этому «стандарт-кост», концентрируя текущий учет и контроль на отклонениях от норм, позволяет сократить объем учетных работ. Отпадает необходимость громоздкого аналитического учета затрат по видам продукции, что является одной из причин большей привлекательности «стандарт-кост» в сравнении с нормативным методом.

Вместе с тем, сравнение нормативного метода со «стандарт-кост» привело нас к выводам об их методологической общности, подтверждающей жизнеспособность обеих исследуемых систем.

Методологическая общность систем нормативного определения затрат проявляется в следующем.

Общность концепции и алгоритма нормативного определения затрат (рис. 1).

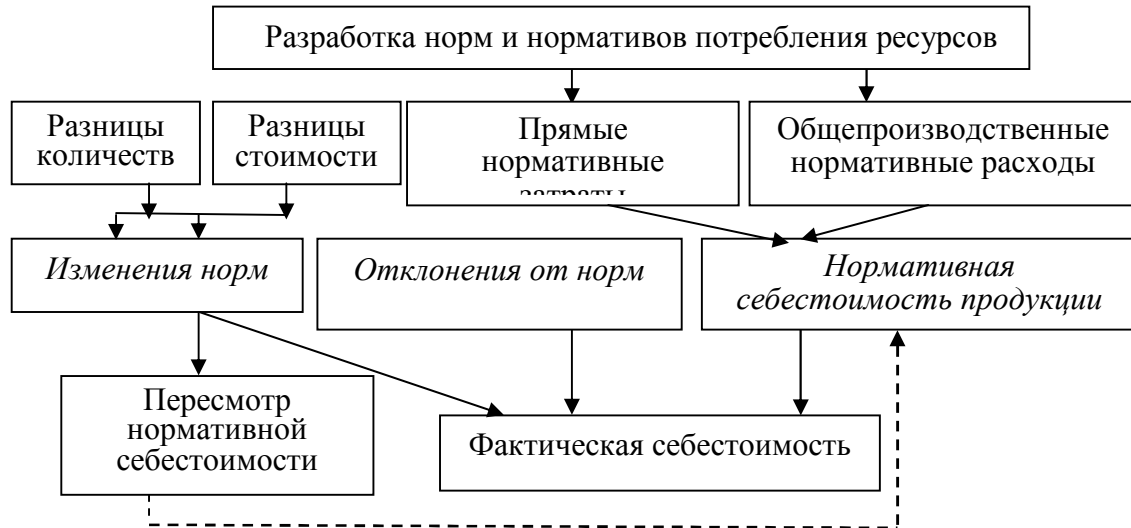


Рис. 1. Общность концепции и алгоритма нормативного определения затрат

Строгое нормирование затрат; предварительное составление нормативных калькуляций, - в постатейном разрезе, на основе установленных норм расхода ресурсов [3, с.38] .

Раздельный учет затрат по нормам и отклонениям от норм как основа жесткого контроля затрат.

Повышение качества управления затратами на основе выявления и оформления отклонений посредством сигнального документирования.

Систематическое обобщение отклонений от норм для устранения негативных явлений в бизнес-процессах и управления затратами.

Универсальность, возможность сочетания с любым методом учета затрат, с современными системами управлению стоимостью.

Отсюда следует, что рассматриваемые системы имеют достаточно много общих черт. Однако имеются и существенные различия (табл. 1).



## Сравнение технологий «стандарт кост» и нормативного метода

Параметры сравнения	Система «стандарт-кост»	Нормативный метод
Цель	Исчисление стандартных затрат для их контроля и управления по отклонениям	Выявление отклонений от норм в процессе расходования средств
Степень регламентации	Не регламентирован, нет единой методики расчета стандартов	Ранее регламентирован общими и отраслевыми стандартами; в настоящее время не регламентирован
Охват нормированием	Охвачены все виды затрат и доходов, а также ряд производственных показателей	Прямые затраты
Характеристика норм	Обоснованные, прогрессивные	Устанавливаемые «от достигнутого», не имеют стимулирующей функции
Счет для учета нормативных затрат	Производство	Производство
Текущий пересмотр норм	Не предусмотрен	Допускается
Техника изменения норм	Изменение приурочено к началу периода проведения мероприятий, требующих пересмотра норм	Изменение норм допускается в текущем периоде
Учет отклонений от норм	Аккумулируются на специальных счетах отклонений и списываются на финансовые результаты	Учитываются постатейно на тех же счетах, что и нормативные затраты
Не задокументированные отклонения	Нет	Есть
Себестоимость на выходе системы, ее исчисление	Нормативная себестоимость, поскольку отклонения влияют не на себестоимость, а на финансовый результат	Фактическая себестоимость как алгебраическая сумма нормативной себестоимости, отклонений и изменений норм

Системы нормативного определения затрат могут использоваться предприятиями различных сфер и масштабов бизнеса, однако каждое конкретное предприятие, приступая к разработке и внедрению подобной системы, должно оценить соотношение возможностей и проблем указанных систем. Так, в числе неоспоримых преимуществ систем нормативного

определения затрат, в первую очередь, следует назвать:

высокие аналитические качества и управленческие возможности, вытекающие из охвата нормированием всех бизнес-процессов и управления ими на основе сигнальной системы контроля отклонений;

повышение оперативности и действенности учета на основе выявления отклонений от норм;

удешевление учета при безусловном укреплении практически всех его функций: информационной, контрольной, аналитической и др.;

совершенствование планирования и прогнозирования;

мощный механизм мотивации и стимулирования, формирования экономической осведомленности персонала; др.

Подчеркнем, что возможности и преимущества систем нормативного определения затрат проявляются тем ощутимее, чем больше стандартизованы производственные процессы и чем стабильнее работает предприятие. Так, на предприятиях с массовым типом производства, где стандартизованы все производственные процессы, имеются спецификации на материалы для всех деталей и применяется сдельная форма оплаты труда, учётные процедуры сводятся к выявлению, учёту и анализу отклонений от стандартов. Такие предприятия наиболее приспособлены для практического применения систем нормативного определения затрат. Кроме того, поскольку при системах нормативного определения затрат учёт ведётся по принципу исключений, т.е. учитываются лишь отклонения от стандартов, при правильном построении указанных систем требуется меньший учётный аппарат, а значит, управленческий учёт становится менее трудоёмким и дорогостоящим, нежели при системе учёта прошлых затрат. Отсюда следует, что системы ретроспективного учета затрат на предприятиях со сложной стандартизированной продукцией не обеспечивают такого эффекта, какой достигается применением систем нормативного определения затрат.

Из сказанного следует, что технологии систем нормативного определения затрат обеспечивают ряд неоспоримых преимуществ. Вместе с тем, их

использование может быть сопряжено и с рядом сложностей:

трудоемкость создания нормативной базы, ее поддержания на должном уровне, что связано с несовершенством техники установления норм, а порою и их полным отсутствием во вспомогательных цехах, что делает невозможным оценку эффективности их деятельности;

сложность установления норм приемлемого уровня напряженности; практика показывает, что чрезмерно напряженные, как и ненапряженные нормы не создают мотивации к повышению результативности труда;

проблематичность применения систем нормативного определения затрат в производствах по выпуску высокотехнологичной или разнородной продукции, что связано со значительными расходами на упорядочение нормативного хозяйства при постоянном просмотре норм затрат на производство такой продукции;

утрата управленческих качеств систем нормативного определения затрат, если они ориентированы на выявление отклонений за длительный период, при ненадлежащем документировании отклонений или укрупненном их учете без определения причин и виновников;

сложность учета в нормативах влияния инфляции; др.

Проведенное исследование стало основой наших рекомендаций относительно проблем дальнейшего совершенствования систем нормативного определения затрат. При этом мы полностью разделяем мнение исследователей о том, что совершенство классических идей нормативного определения затрат не подлежит сомнению. Вместе с тем, мы считаем целесообразной дальнейшую гармонизацию систем «стандарт кост» и нормативного учета на основе новейших тенденций управления затратами для совершенствования исследуемых систем в плане усиления их информационно-управленческой привлекательности, а следовательно, популяризации и дальнейшего распространения.

В этом контексте заметим, что первоначально системы нормативного определения затрат были ориентированы на контроль затрат на уровне

отдельных изделий. Между тем, практика применения «стандарт кост» показала, что наиболее эффективным является сочетание «стандарт кост» с системой учета по центрам ответственности. Это позволяет не только управлять себестоимостью конкретных видов продукции, но и контролировать затраты по местам их возникновения, устанавливая персональную ответственность за отклонения от стандартов.

Механизм сочетания «стандарт кост» с учетом по центрам ответственности можно проиллюстрировать следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Механизм конвергенции «стандарт кост» и учета по центрам ответственности

Системы нормативного определения затрат в сочетании с учетом по центрам ответственности позволяют решать задачи контроля затрат, а вот для решения проблем снижения затрат считаем целесообразным комбинировать системы нормативного определения затрат с целевым калькулированием.

Особого внимания заслуживают такие системы целевого калькулирования, как таргет- и кайзен-костинг. Они являются практическим воплощением японской модели управления производством. Как элементы единой системы управления затратами, они нацелены на решение общей задачи

– достижение целевой себестоимости. Однако решают эту задачу разными методами и на разных стадиях жизненного цикла продукта – таргет-костинг на стадии его разработки, а кайзен-костинг – на стадии производства [7]. Обе системы отличаются специфическими учетно-аналитическими технологиями, но одинаково гармонично сочетаются с идеей нормирования затрат для обеспечения ценного конкурентного преимущества – достижение более низкой себестоимости и разработку ценовой политики для захвата и удержания сектора рынка.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что системы нормативного определения затрат являются эффективным современным инструментом планирования (наличие норм облегчает планирование потребностей в производственных ресурсах и финансовых средствах для приобретения этих ресурсов, позволяет планировать затраты, производственную программу, цены, продажи, прибыль); оперативного контроля и принятия управленческих решений (своевременное устранение причин нарушения норм производственного потребления позволяет восстановить нормальное течение технологического процесса и предотвратить появление негативных отклонений в будущем); анализа (возможность спрогнозировать результаты деятельности предприятия и его сегментов). Исследуемые системы нормативного определения затрат («стандарт кост», нормативный метод) имеют как достоинства, так и недостатки. При этом их управленческая методология одинаково ориентирована на наличие и обновление норм потребления ресурсов, контроль, анализ и регулирование отклонений от норм. Внедрение на отечественных предприятиях систем нормативного определения затрат позволит изыскивать резервы снижения затрат и увеличения доходов. При этом преимущества «стандарт-кост», обусловленные классическими принципами концепции систем нормативного определения затрат (в части техники разработки научно обоснованных прогрессивных норм, механизм их пересмотра, отсутствие трудоемких расчетов

отклонений и др.) делает эту систему более предпочтительной для использования в практике отечественных предприятий. В целом эффективность этих систем возрастает при постоянном совершенствовании, для чего предлагается их сочетание с другими современными системами управления затратами, в частности, с учетом по центрам ответственности и системой целевого калькулирования, что является предметом дальнейших исследований авторов статьи.

#### *Список литературы*

1. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: Учебник. / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов / М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
2. Жукова А. Ю. Особенности системы нормативного учета затрат «Стандарт-кост» [Текст] / А. Ю. Жукова, Е. В. Булавина, Л. П. Гусева // Молодой ученый. – 2015. – №7.3. – С. 17-20.
3. Николаева О. Е. Классический управленческий учет. / О. Е. Николаева – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 400 с.
4. Васин Ф. П. Системы организации управленческого учета: стандарт-кост, нормативный учет, директ-кост / Ф. П. Васин // Бухгалтерский вестник. – 2003. – С. 63-73.
5. Проданчук М. А. Ефективність застосування методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції в системі управління витратами сільськогосподарських підприємств / М. А. Проданчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит" : науково-методичний журнал. – 2012. – № 1. – С. 159-167.
6. Слезко Т. Методы учета затрат «стандарт-кост» и нормативный: история и современность / Т. Слезко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 7. – С. 3-8.
7. Соколов А.Ю. Учет нормативных целевых затрат / А. Ю. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 4. – С. 76-79.

**СЕКЦИЯ 5. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИХ  
ПРИНЦИПОВ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИХ МЕХАНИЗМОВ  
УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ**

**УДК 336.713**

**АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКИХ  
ИНВЕСТИЦИЙ**

**КИРИЕНКО О.Э., доцент  
кафедры финансовых услуг  
и банковского дела  
Донецкого государственного  
университета управления**

Исследована сущность банковской инвестиционной деятельности, рассмотрены возможности банков по использованию современных, альтернативных инструментов инвестиций, определены функции и предложены пути повышения эффективности инвестиционного менеджмента коммерческого банка.

*Ключевые слова:* банковская деятельность, инвестиционная деятельность, инвестиции, коммерческий банк.

Досліджено сутність банківської інвестиційної діяльності, розглянуті можливості банків з використання сучасних, альтернативних інструментів інвестицій, визначені функції та запропоновано шляхи підвищення ефективності інвестиційного менеджменту комерційного банку.

*Ключові слова:* банківська діяльність, інвестиційна діяльність, інвестиції, комерційний банк.

Studies the essence of banking investments, the possibilities of the banks on the use of modern tools of alternative investments, the functions and ways of increasing efficiency of the investment management of the commercial bank.

*Keywords:* banking, investment activities, investment, commercial bank.

**Постановка проблемы.** Современные банки предлагают своим клиентам множество услуг, совершая традиционные операции по привлечению свободных ресурсов на депозитные счета клиентов с целью дальнейшего их размещения, и, прежде всего, посредством выдачи кредитов, проведение расчетно-кассовых операций, операций с валютой, ценными бумагами, хранение ценностей. Стремление банков к получению дополнительного дохода, и, как следствие, укрепление финансовой устойчивости, побуждает их расширять спектр оказываемых услуг, инвестировать имеющиеся в их распоряжении средства, используя при этом новые направления и инструменты.

Инвестиционная деятельность банков обеспечивает трансформацию их инвестиционного потенциала в инвестиционный доход. Темпы экономического развития каждой страны в значительной мере определяются именно интенсивностью инвестиционной деятельности. Развитие экономики невозможно без активной банковской деятельности. Банковские инвестиции являются неотъемлемой частью экономики любой страны и служат реальным источником средств, необходимых предприятиям для обеспечения стабильного развития и достижения конкурентоспособности. В последние годы прослеживается тенденция постепенного роста объемов банковских реальных и финансовых инвестиций, расширяются инвестиционные возможности банков за счет развития рынка альтернативных инвестиций. В связи с этим проблема улучшения управления банковской инвестиционной деятельностью является достаточно важной.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Различные аспекты банковской инвестиционной деятельности являются объектом исследования многих ученых. Сущность и особенности банковских инвестиций изучает А.Б. Братов [1]. М. Витвицкий рассматривает альтернативные инвестиции как возможность для дополнительной диверсификации инвестиционного портфеля банка [2]. Деятельность банков на рынке ценных бумаг и ее эффективность – предмет исследования в работах А. И. Дмитренко [3]. Влияние инвестиционной



деятельности на повышение конкурентоспособности банка определяет П.Ф. Колесов [4]. Л.Г. Клеба исследует проблемы управления и регулирования банковской инвестиционной деятельностью, предлагая пути их решения [5,6]. Вместе с тем, более детального исследования требуют вопросы, связанные с расширением инвестиционной возможности банков на рынке альтернативных инвестиций.

**Целью статьи** является исследование сущности инвестиционной деятельности банков, возможности ее расширения за счет использования современных, альтернативных инструментов, разработка предложений по повышению эффективности управления инвестиционной деятельностью коммерческого банка.

**Изложение основного материала.** Банки являются наиболее активными участниками инвестиционного рынка. В качестве приоритетного направления инвестирования многие из них выбирают финансовые инвестиции (вложения в ценные бумаги, паи, уставные капиталы), осуществляя также инвестиции в материальные и нематериальные активы (реальные инвестиции). Стоит отметить, что сегодня существуют разные подходы к определению понятия банковских инвестиций, классификации их видов. «Банковские инвестиции» являются категорией, производной от «инвестиций», которые представляют собой отношения экономических субъектов, возникающие в процессе создания имущественных и интеллектуальных ценностей, которые являясь ресурсами, необходимыми для нормального течения производства, направляются в объекты предпринимательской деятельности. В результате формируется прибыль или достигается иной полезный доход [4].

Под банковскими инвестициями традиционно понимают различные направления размещения ресурсов, хотя распространенным так же является мнение, что банковские инвестиции – это вложение средств в ценные бумаги на срок больше года с целью получения прибыли. Под видами инвестиций или инвестиционными инструментами понимают общую совокупность предложений различных финансовых институтов для частного инвестора. Банк

выбирает тот инструмент, который обеспечит ему прирост капитала, достаточный для того, чтобы компенсировать отказ от использования имеющихся финансовых инструментов для вложения в иные альтернативные инструменты финансового рынка.

Появление новых инструментов на финансовом рынке расширяет возможности банков и других инвесторов по диверсификации инвестиционных портфелей, что позволяет свести к минимуму или полностью избежать несистематических рисков в целом по портфелю. Портфели с высокой диверсификацией обладают максимальной доходностью при заданном уровне риска.

Нетрадиционные виды инвестиций условно можно разделить на три группы: инвестирование в финансовые активы, инвестирование в материальные активы, инвестирование в ценные бумаги.

Нетрадиционное размещение средств, или альтернативное инвестирование, предусматривает возврат с прибылью, спустя длительный период времени. Кроме размещения денег в финансовых активах (венчурные и рискованные вложения, хедж-фонды), подобные инвестиции вкладываются в нефинансовые и/или материальные активы.

Популярность альтернативных инвестиций среди частных и корпоративных инвесторов быстро возрастает, и сегодня такие вложения все чаще рассматриваются в качестве самостоятельного класса активов, главным образом, потому что они функционируют практически независимо от рынков акций и ценных бумаг.

Высокие заработки, которых могут достичь участники хедж-фонда, объясняются его возможностями получать дивиденды даже при падении фондового рынка. Ведь обычно хедж-фонд - это частное инвестиционное партнерство, которое вкладывает средства не только в публично торгуемые бумаги, но и в производные финансовые инструменты. А некоторые фонды работают и на других рынках, в частности, товарных. Хедж-фонды вкладывают свои активы не только в акции и облигации, но и в деривативы (форварды,

фьючерсы, опционы). Соответственно, хедж-фонды получили развитие в тех странах, где развит рынок производных инструментов.

Такие фонды существуют в России - там они, как правило, инвестируют во фьючерсы. Российские хедж-фонды находятся на льготном налогообложении - они освобождены от налога на прибыль и дивиденды. Российские банки предлагают своим клиентам инвестиционные услуги по вложению денежных средств в хедж-фонды.

Производные финансовые инструменты (деривативы) представляют собой финансовые инструменты, стоимость которых меняется в зависимости от поведения базового актива (процентной ставки, цены товара или ценной бумаги, курса валют, индекса цен или ставок), расчеты по которому производятся в будущем. Как правило, производные финансовые инструменты используются не с целью купли/продажи актива, а с целью получения дохода от разницы в ценах. К деривативам относят фьючерсы, опционы, свопы. Рынок этих финансовых инструментов стремительно развивается. По данным Банка международных расчетов количество деривативов в мире на конец 2013 года достигло \$710 трлн. Для сравнения скажем, что размер ВВП США за тот же период составил \$16 трлн., то есть в 44 раза меньше. Основная доля на рынке деривативов (82% по данным БМР) приходится на деривативы по процентным ставкам в США и Европе.

Российский рынок производных финансовых инструментов представлен шестью торговыми площадками: биржа "Санкт-Петербург", ММВБ, FORTS, Санкт-Петербургская валютная биржа, Сибирская Биржа и Санкт-Петербургская фьючерсная биржа. По числу сделок лидирует фондовая биржа РТС, на которой обращаются фьючерсные контракты на акции, а также опционы на фьючерсные контракты. На валютных фьючерсах в основном специализируются ММВБ и СПВБ. Товарные деривативы обращаются на СПВБ, Бирже "Санкт-Петербург" и Сибирской бирже. Анализ структуры вложений российских кредитных организаций в ценные бумаги и производные финансовые инструменты показывает, что интерес банков к деривативам

значительно возрос в последнее время, так их доля в портфеле ценных бумаг на 1.07.2015 г. составляла 15,6%, в то время, как на соответствующую дату в 2014 г. – 6,3%, в 2013 и 2012 годах – чуть более 3%. В денежном выражении рынок вырос со 160,4 млрд. руб. в 2011 г. до 7 651,4 млрд. руб. в июле 2015 г. [7].

Изменения, происходящие на инвестиционном рынке, глобализация экономики разных стран, установление новых экономических принципов сотрудничества с крупными организациями финансово-банковских групп во главе с коммерческими банками, обусловили необходимость усовершенствования системы управления инвестиционной деятельностью банка, т. е. тех форм и инструментов, которые позволяют банку достигать поставленные инвестиционные цели.

Повышения эффективности инвестиционного менеджмента коммерческого банка можно добиться, осуществляя, так называемое, управление по целям. Этапы такого управления представлены на рис. 1.

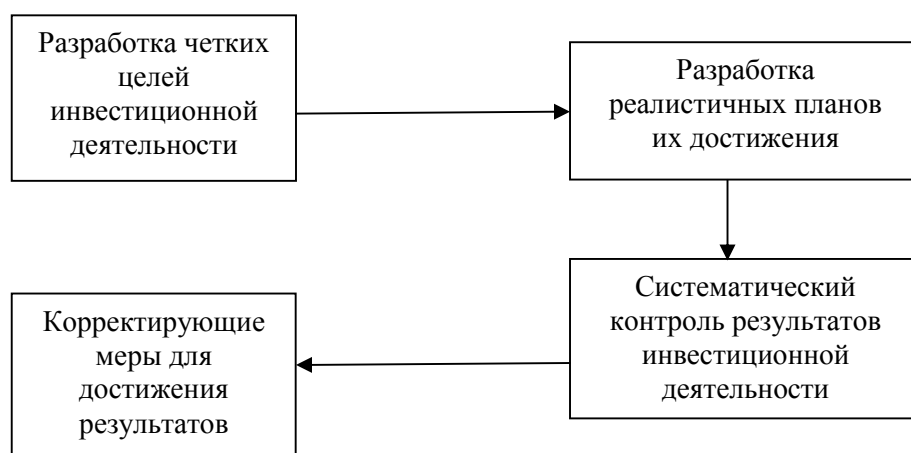


Рис. 1. Этапы процесса банковской инвестиционной деятельности [5]

Совершенствование управления банковской инвестиционной деятельностью должно быть связано с использованием маркетингового подхода, направленного на активизацию внутренних резервов банка для изучения и удовлетворения потребностей клиентов в инвестициях, в том числе их готовности вкладывать средства в новые альтернативные инструменты, которые предлагает рынок. Появление новых инвестиционных инструментов предъявляет новые требования к профессионализму работников банка. С целью

повышения квалификации менеджеров целесообразно создать центр повышения квалификации менеджеров по управлению инвестиционной деятельностью.

Повышения эффективности управления можно добиться, оптимизируя структуру банка, путем организации новых служб, подразделений или упорядочения их функций с учетом изменений в структуре инвестиционных ресурсов и структуре инвестиций. Внедрение новых информационных технологий должно быть направлено на упрощение системы управления инвестиционной деятельностью и, как следствие, на повышение эффективности управления системой управления финансовой деятельностью банка в целом.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Банковская система как институциональный инвестор в рыночную экономику формирует эффективный механизм перераспределения инвестиционных ресурсов. Главными причинами развития банковской инвестиционной деятельности являются: максимизация доходности, ликвидности и платежеспособности, расширение доходной и клиентской базы банков; уменьшение рискованности кредитных операций и оптимизация налогообложения банковских доходов.

Современный этап развития банковской деятельности характеризуется расширением инвестиционных возможностей банка за счет использования новых альтернативных инструментов. В свою очередь, дальнейшее развитие рынка альтернативных инструментов инвестиций будет определяться не только совершенствованием регулирования, но и созданием условий для инвестирования, предложением новых инструментов, активностью участников финансовых рынков и их клиентов, предъявляющих устойчивый спрос на финансовые продукты.

#### *Список литературы*

1. Братов А.Б. Сущность и специфика инвестиционной деятельности банков в России // Российское предпринимательство. - 2014. - № 22 (268). - С. 197-205.

2. Витвицкий М. Альтернативные инвестиции и дополнительная диверсификация // Портфельный инвестор. – 2008. – № 5. – С. 25-32.

3. Дмитренко А. И. Эффективность инвестиционной деятельности банков на рынке ценных бумаг // Актуальные проблемы экономики. - 2014. - №3 (153). – С. 402-413.

4. Колесов П.Ф. Роль инвестиционной деятельности в повышении конкурентных преимуществ банка // Гуманитарные научные исследования. - 2012. - № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://human.snauka.ru/2012/11/1859>

5. Кльоба Л.Г. Організаційно-економічні напрями вдосконалення банківської інвестиційної діяльності в Україні / Л.Г. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. - 360 с.

6. Кльоба Л.Г. Система управління банківською інвестиційною діяльністю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlту/17\\_7/190\\_Klioba\\_17\\_7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlту/17_7/190_Klioba_17_7.pdf)

7. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

**УДК 336.71:339.9.012.24**

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**КИРИЗЛЕЕВА А. С.**  
к.э.н., доцент  
кафедры финансовых услуг  
и банковского дела,  
**МЕЛЬНИКОВА А. С.**  
Донецкий государственный  
университет управления

В данной работе проанализирована деятельность банковских институтов таких стран, как Россия, Украина, Канада и США. Раскрыта роль банков в

становлении и развитии экономики страны и взаимоотношений с другими странами. Рассматриваются проблемы создания такой банковской системы в республике, при которой существовала бы возможность развития внешнеэкономических отношений.

*Ключевые слова:* банк, прибыль, валовый внутренний продукт, инвестиции.

У даній роботі проаналізовано діяльність банківських інститутів таких країн, як Росія, Україна, Канада і США. Розкрито роль банків у становленні та розвитку економіки країни та взаємовідносин з іншими країнами. Розглядаються проблеми створення такої банківської системи в республіці, при якій існувала б можливість розвитку зовнішньоекономічних відносин.

*Ключові слова:* банк, прибуток, валовий внутрішній продукт, інвестиції.

In this paper we analyzed the activities of banks in countries such as Ukraine, Russia, Canada and the United States. The role of banks in the country's development and relationships with other countries. The problems of creating a banking system in the country, in which there would be the possibility of development of foreign economic relations.

*Keywords:* bank, profits, gross domestic product, investments

**Постановка проблемы.** Развитие экономики страны напрямую связано с развитием банковского сектора. Проблемы становления и развития банковской системы сказываются на экономике всей страны в целом. Поэтому необходимо создавать такую банковскую систему в стране, которая способствовала бы успешному развитию и процветанию страны, а также построению крепких внешнеэкономических отношений.

**Анализ последних исследований.** Значительный вклад в изучение деятельности банковских институтов внесли такие ученые, как Жуков Е.Ф., Лаврушин О.И., Лapidус М.Х., Львов Ю.И., Казак А.Ю., Колесников В.И., Масленченков Ю.С., Молчанов А.В., Сенчагов В.К., которые в своих работах подтверждают значение функционирования коммерческих банков для развития экономики всей страны.

*Целью статьи является* анализ деятельности банковских институтов в России, Украине, Канаде и США, а также изучение проблем создания банковской системы в Донецкой Народной Республике.

*Изложение основного материала.* Банковские институты играют значительную роль в экономике любой страны, региона, города. Сектор финансовых услуг является важным фактором экономического роста города и благосостояния населения. Банки - ведущие налогоплательщики, прогрессивные работодатели и основные покупатели товаров и услуг поставщиков, а также хорошие корпоративные клиенты. Поэтому необходимо понимать важность отрасли в экономике города. Сильный банковский сектор, который способен конкурировать на международной арене и поддерживать отечественный бизнес, важен и значимый для развития как внутренней торговли, так и внешнеэкономических отношений. Согласно принципам построения кредитной системы на банковские институты возложено обеспечение и контроль деятельности экспортеров и импортеров товаров и услуг.

Банковские институты предоставляют малым предприятиям банковские продукты и услуги, которые варьируются от открытия различных счетов для ведения хозяйственной деятельности и получения доходов, до оказания консультационной помощи, осуществления операций при принятии субъектами хозяйствования торговых, платежных решений, а также выполнения роли налогового агента при выплатах оплаты труда работникам клиентов с фонда заработной платы, контролирующего органа при выполнении клиентами валютных операций и услуг международной торговли. Банки также предоставляют финансирование субъектам хозяйственной деятельности и физическим лицам, как это делают самые разнообразные альтернативные поставщики финансирования.

В условиях экономической блокады важна роль банков, налаживание функционирования которых способствовало бы предоставлению



финансирования как потребителям физическим лицам, так и предприятиям, в том числе малому бизнесу.

Банковская индустрия также помогает предприятиям в развитых странах, поддерживая современные инициативы бизнеса, знания и умения, например:

онлайн информационные ресурсы для малого бизнеса;

сайты банков предлагают многочисленные инструменты, в том числе бизнес - планирование и шаблоны бюджетирования;

поддержка предпринимательских учебных программ в высших учебных заведениях.

Банки и их дочерние компании в значительной степени способствуют занятости и созданию рабочих мест. И качество, и количество рабочих мест является неизменно высокими в банковской отрасли.

Банковские институты являются одними из самых больших предприятий по созданию рабочих мест: самая большая занятость населения, особенно женщин. По последним статистическим данным Канады: около двух третей работников банков состоит из женщин, и 33 % топ - менеджеров – женщины. В банках Канады работают 280000 канадцев. Коммерческие банки Канады и их филиалы выплатили 23 млрд. долл. заработной платы и пособий и профинансировали около 1,6 млн. малых и средних предприятий в 2013 году. Шесть крупнейших банков Канады заплатили 7,9 млрд. долл. в виде налогов на всех уровнях бюджета в Канаде в 2013 году. Прибыльные банки Канады предоставили 13,5 млрд. долл. дохода в виде дивидендов для миллионов канадцев. Таким образом, банковский сектор играет важную роль в экономикеразвитой страны мира, создавая более 51 млрд. долл. / 3,1 процента от валового внутреннего продукта (ВВП) [1].

Финансовые институты всех стран и Украины, и России, и Канады, и США, играют значительную роль в формировании валового внутреннего продукта страны. Проанализируем показатели ВВП и объемы финансовых услуг данных стран за последние десять лет (Рис. 1. Динамика изменения показателей ВВП и объема финансовых услуг) [2;3;4;6;9;10;11;12].

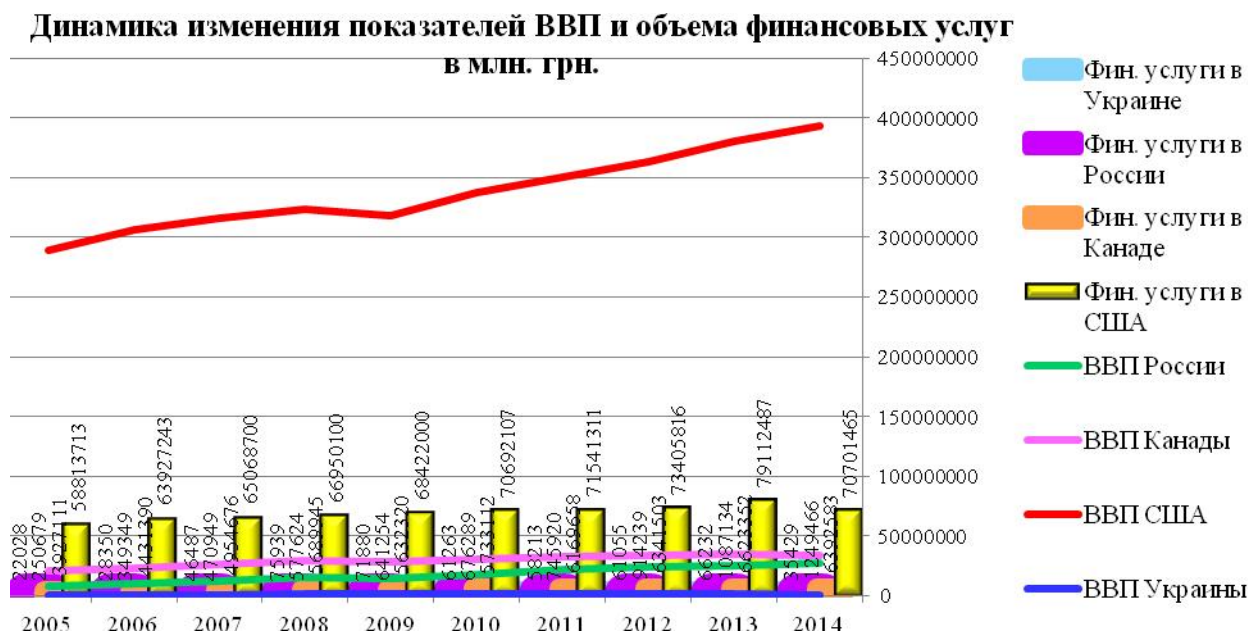


Рис. 1. Динамика изменения показателей ВВП и объема финансовых услуг

Показатели валового внутреннего продукта всех стран, которые анализируются в работе, имели тенденцию значительного увеличения с 2005 по 2014 года, кроме 2009 года, который для всех стран оказался испытанием всей экономики в связи с финансовым кризисом, - наблюдается уменьшение ВВП (2005 год: США – 288 857 637 млн. грн., Канада – 20 669 007 млн. грн., Россия – 7 725 503 млн. грн., Украина – 441 452 млн. грн.; 2014 год: США – 393 019 855 млн. грн., Канада – 33 294 626 млн. грн., Россия – 27 065 202 млн. грн., Украина – 800 933 млн. грн.). При этом необходимо отметить негативное падение уровня ВВП незначительно в Канаде, и значительно – в Украине в 2014 году.

В таких странах, как США, Канада и Россия, наблюдается одинаковая тенденция увеличения оказания финансовых услуг с 2005 по 2014 года, кроме спада в 2009 году (2005 год: США – 58 813 713 млн. грн., Канада – 3 927 111 млн. грн., Россия – 250 679 млн. грн., Украина – 22 028 млн. грн.; 2014 год: США – 70 701 465 млн. грн., Канада – 6 392 583 млн. грн., Россия – 1 249 466 млн. грн., Украина – 35 429 млн. грн.). В Украине выделяется негативная тенденция развития рынка финансовых услуг: согласно представленного

анализа видим падение объема финансовых услуг в 2009, 2010 и 2011 годах, особенно значительное падение практически в два раза произошло в 2014 году.

Как и любое прибыльное предприятие, банковский институт должен организовать свою деятельность таким образом, чтобы в конечном итоге получить финансовый результат - прибыль. На рис.2 «Динамика прибыли банков Украины, России, США и Канады» представлен анализ прибыли банков Украины, России, США и Канады на протяжении 2005-2014 годов [7,10,11,12,13].

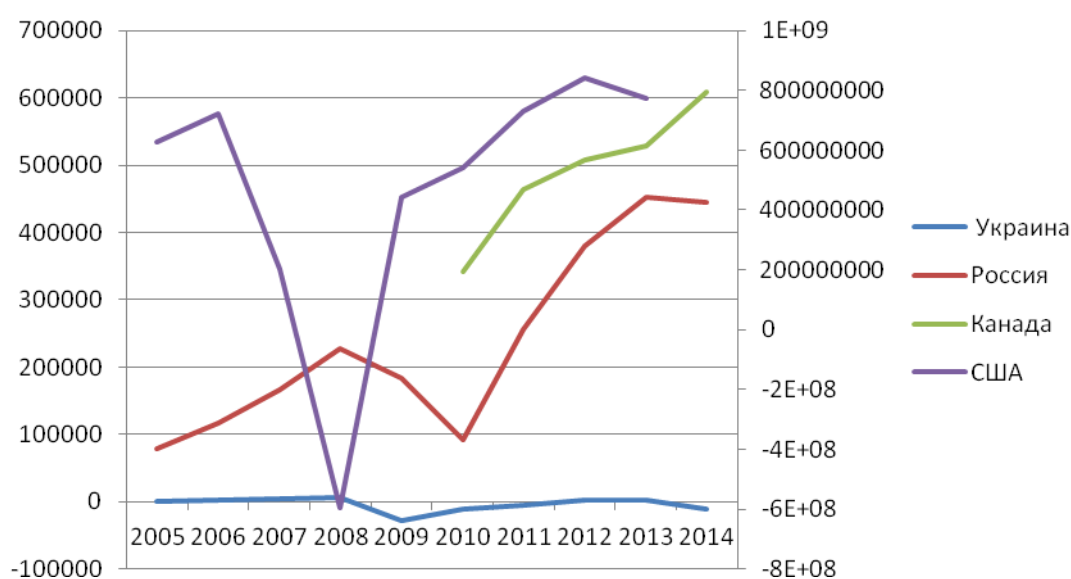


Рис.2. Динамика прибыли банков Украины, России, США и Канады

Согласно анализу, представленного на рис.2, видно, что прибыль в банках Украины с 2005 до 2008 года и с 2008 до 2012 года увеличивалась, с 2008 до 2012 года и 2014 год - банки получили значительные убытки. Финансовые институты России, Канады и США имели отличительную тенденцию отражения финансовых результатов в отчетности банков: за весь анализируемый период банки осуществляли свою деятельность с положительным результатом, кроме 2008, 2010 годов в условиях мирового кризиса.

На стабильность банковской системы страны влияет работа каждого отдельного института. Количество банков в Украине стремительно

уменьшается. Если на начало 2014 года в Украине действовало 180 банков, то по состоянию на 17.09.2015 года в Украине проблемными банками являются 62 банка, из которых 53 находятся на стадии ликвидации, а в 9 введена временная администрация [8].

Это связано с тем, что банковские институты не смогли сохранить свою ликвидность и платежеспособность при наступлении неблагоприятных сценариях развития экономических и политических ситуаций в стране. В связи с тяжелой экономической ситуацией большая часть юридических и физических лиц оказалась неспособной вернуть кредиты, при этом сохраняется тенденция значительного оттока депозитов. Кредиты, предоставленные физическим и юридическим лицам, банками Украины с 2008 года по 01.08. 2015 года представлены в табл.1 [6].

Таблица 1

Кредиты, выданные физическим и юридическим лицам в банках Украины на протяжении 2008-2015 гг. (тыс. грн.)

Период/Клиенты	Физические лица	Юридические лица
01.01.2008 год	153 633	276 184
01.01.2009 год	268 857	472 584
01.01.2010 год	222 538	474 991
01.01.2011 год	186 540	508 288
01.01.2012 год	174 650	580 907
01.01.2013 год	161 775	609 202
01.01.2014 год	167 773	698 777
01.01.2015 год	179 040	802 582
01.08.2015 год	166 632	822 756

Из табл.1 видно, что количество кредитов, выданных физическим лицам, в разные периоды уменьшалось и увеличивалось, а для юридических лиц - увеличивалось каждый год.

На рис.3. изображена динамика выдачи кредитов физическим и юридическим лицам в период с 01.01.2008 года по 01.01.2015 года.

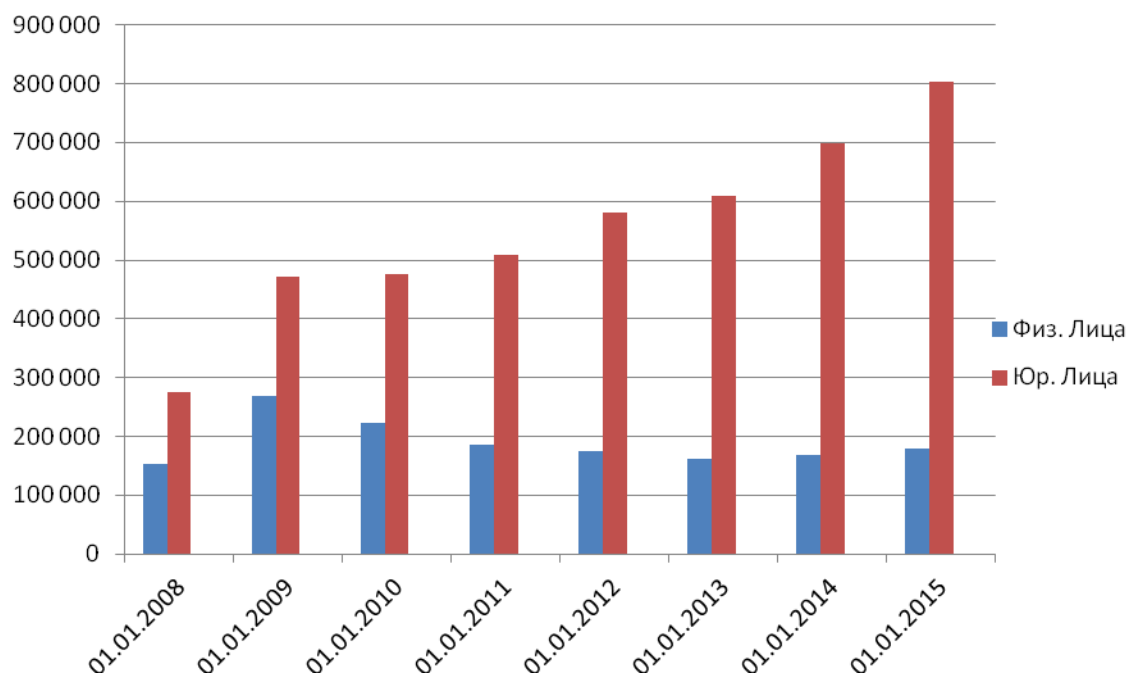


Рис.3. Динамика выданных кредитов в украинских банках

Согласно анализа на рис.3, можно сделать следующие выводы:

с 2008 по 2009 год количество выданных кредитов физическим лицам выросло на 57%, а юридическим – 58%;

с 2009 по 2010 год количество выданных кредитов физическим лицам уменьшилось на 18%, а юридическим увеличилось на 0,5%;

с 2010 по 2011 год наблюдается уменьшение количества выданных кредитов физическим лицам на 19% и увеличение юридическим лицам на 7%;

с 2011 по 2012 год происходит уменьшение кредитов для физических лиц на 7% и увеличение для юридических на 13%;

с 2012 по 2013 год для физических лиц количество кредитов уменьшается на 8%, а для юридических увеличивается на 5%;

с 2013 по 2014 год наблюдается увеличение кредитов как для физических лиц на 4%, так и для юридических - на 13%;

с 2014 по 2015 год происходит увеличение выдаваемых кредитов физическим лицам на 7%, а юридическим - на 13%;

в период с 01.01.2015 до 01.08.2015 года количество выданных кредитов физическим лицам уменьшилось на 6%, а юридическим увеличилось на 2%.

На данный момент, уровень проблемных кредитов в банковской системе превысил 50% [9]. Банки столкнулись с проблемой – они вынуждены возвращать срочные валютные депозиты, в то время как платежеспособность клиентов по валютным кредитам стремительно снижается. В итоге банки вынуждены поднимать ставки по валютным кредитам, выходить на межбанковский рынок или привлекать средства у материнских структур.

Еще одной проблемой является то, что в банках происходит отток вкладов. Это связано с тем, что большая часть населения Украины имеет минимальный доход, который необходимо тратить на свои первичные потребности и, соответственно, нет лишних денег, которые можно было бы разместить на срочные счета. А это значит, что у банков остается ограниченное количество средств, для осуществления активных операций.

В табл.2 приведены данные о депозитах физических и юридических лиц за 2008-2015 года [6].

Таблица 2

Вклады физических и юридических лиц на протяжении 2008-2015 гг.

(тыс. грн.)

Период/Клиенты	Физические лица	Юридические лица
01.01.2008	163 482	111 995
01.01.2009	213 219	143 928
01.01.2010	210 006	115 204
01.01.2011	270 733	144 038
01.01.2012	306 205	186 213
01.01.2013	364 003	202 550
01.01.2014	433 726	234 948
01.01.2015	416 371	261 372
01.08.2015	398 479	298 139

На рис.4 представлена подробная динамика приема депозитов от физических и юридических лиц в банках Украины за 2008-2015 года.

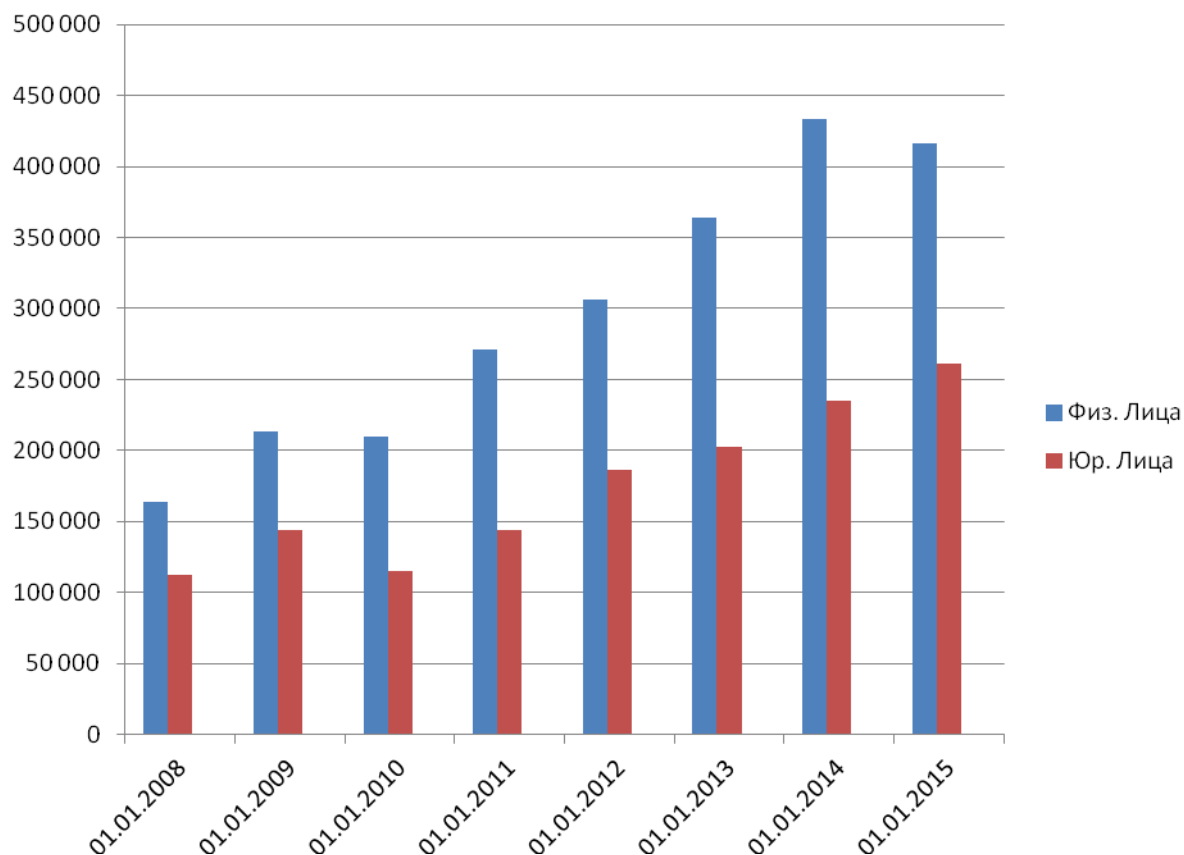


Рис.4. Динамика приемов депозитов от физических и юридических лиц в 2008-2015 гг.

На основе анализа можно сделать выводы, что в целом данная динамика имеет положительную направленность. На протяжении всего анализируемого периода объем вкладов увеличивался, кроме 2010 и начала 2015 годов.

Еще один важный вид деятельности - инвестиционная деятельность, которая занимает особое место среди других субъектов инвестиционного процесса, постольку банки выступают одними из основных поставщиков источников для финансирования инвестиционных проектов. Для проведения эффективной инвестиционной деятельности банкам необходимо соответствующим образом формировать и управлять портфелем ценных бумаг.

В Украине портфель ценных бумаг составляет незначительную часть в активах банков. В табл.3 представлена структура портфеля ценных бумаг украинских банков на протяжении 2010-2014 годов [5].

Таблица 3

Структура портфеля ценных бумаг украинских банков на протяжении  
2010-2014 гг. (тыс. грн.)

Показатель/Период	2010	2011	2012	2013	2014
Торговый портфель ценных бумаг	7623980	11687553	17462597	9828977	20285830
Портфель ценных бумаг на продажу	60160061	63990260	72897748	120983186	134035834
Портфель ценных бумаг до погашения	13917583	9573350	3611952	4054530	6124645
Инвестиции в ассоциированные и дочерние компании	1398627	1931422	2320346	2765400	2069651
Общая сумма портфеля ценных бумаг	83100251	87182585	96292643	137632093	162515959

Из табл.3 следует, что за период с 2010 по 2014 год большинство составляющих портфеля ценных бумаг банковских учреждений Украины возрастали. На рис. 5 изображена динамика составляющих портфеля ценных бумаг в банках Украины за период с 2010 по 2014 год.

Подводя итоги анализа, следует отметить, что общая сумма портфеля ценных бумаг на протяжении анализируемого периода имеет тенденцию к увеличению. Однако, стоит учитывать, что в украинских банках портфель ценных бумаг, по сравнению с кредитным портфелем занимает незначительную часть в активах банков.



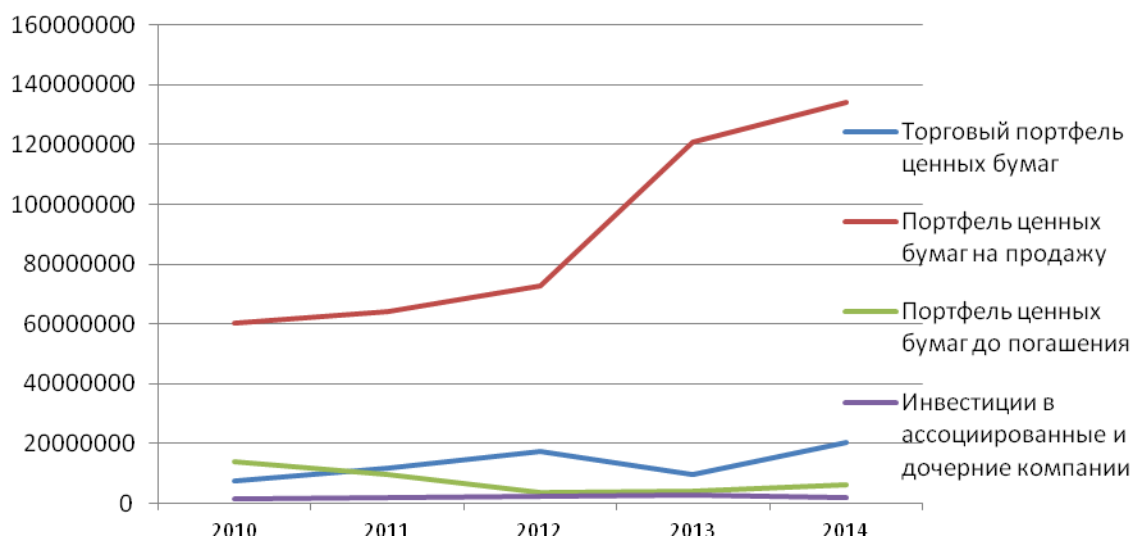


Рис.5. Динамика составляющих портфеля ценных бумаг в банках Украины

Для благополучного становления и развития региона актуальным является вопрос функционирования банковской системы как важной сферы развития государства, а также основы финансовой системы. Становление независимой от Украины банковской системы ДНР обозначено началом работы Центрального Республиканского Банка Донецкой Народной Республики. Основой его деятельности, как и любого другого банка, является законодательная база, принятая на территории его функционирования. В основном документе нормативно-правовой базы деятельности ЦРБ - «Положение о Центральном Республиканском Банке Донецкой Народной Республики» - существуют значительные недостатки и противоречия, которые не будут способствовать становлению стабильной банковской системы, которая не сможет обеспечивать интересы всех субъектов хозяйственной деятельности и администрацию города. Так, например, в разделе 1 п. 2 прописано: «Центральный банк входит в состав Министерства Финансов Донецкой Народной Республики и ему подотчетен». ЦРБ должен быть подотчетен Министерству Финансов и, одновременно, самостоятельно определять стратегические задачи в развитии банковского сектора, принимать решения в

вопросах денежно-кредитной политики и т.д. Согласно раздела 2 п. 2: «Получение прибыли не является целью деятельности Расчетно-кассового центра». Для соблюдения цели деятельности ЦРБ в ближайшее время необходимо создание и функционирование коммерческих банков. На данном этапе развития банковской системы ДНР действует только ЦРБ, который осуществляет операции коммерческих банков и получает плату за них в виде комиссий, которые относятся к доходам банка. В разделе 3 п. 1 пп. в) написано: «Расчетно-кассовый центр ... устанавливает правила ... отчетности для банков ...». В Положении не раскрыт вопрос о создании, лицензировании, регулировании и надзоре коммерческих банков. В республике не существует структур, которые определены как коммерческие банки.

Исходя из раздела 4 п. 1, банковская система ДНР является одноуровневой, потому что включает в себя «центральный аппарат и территориальные отделения». Но одноуровневая банковская система не будет являться полноценной банковской системой без функционирования коммерческих банков.

**Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.** Для дальнейшего развития города, создания условий для нормальной жизнедеятельности предприятий и организаций в условиях экономической блокады, укрепления позиций на международном уровне в переходный период необходимо создание совершенной законодательной базы, построения стабильной банковской системы с обязательным функционированием коммерческих банков, которые будут обеспечивать интересы всех субъектов хозяйственной деятельности для развития торговли и внешнеэкономических отношений с деловыми партнерами.

#### *Список литературы*

1. Бюлетень Національного Банку України №1/2015 (262 ) - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13617293>

2. Валовой внутренний продукт Украины - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>
3. Годовой отчет ВВП - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)
4. Доклады об экономике Президента - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.presidency.ucsb.edu/economic\\_reports.php](http://www.presidency.ucsb.edu/economic_reports.php)
5. Инвестиционная деятельность банков Украины: современное состояние, факторы влияния, проблемы осуществления и направления их решения – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-national.in.ua/issue-5-2015/13-vipusk-5-traven-2015-r/937-kvasnitska-r-s-shukhalova-i-o-investitsijna-diyalnist-bankiv-ukrajini-suchasnij-stan-chinniki-vplivu-problemi-zdijsnennya-ta-napryami-jikh-virishennya>
6. Национальный банк Украины – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/>
7. Основные показатели развития экономики Канады - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/files/images/country/Canada/Overview%20of%20the%20Canadian%20economy%20in%202012.pdf>
8. Проблемные банки – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.com.ua/banks/problem/>
9. Рейтинг самых надежных банков Украины 2015 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/rating-banks>
10. Статистическая отчетность США - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1#reqid=9&step=3&isuri=1&903=36>
11. Экономика Канады - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/>
12. Экономика Канады - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.canada.ru/about/economics/industry.html>

13. Экономика Канады - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://gruzdoff.ru/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0\\_%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%B4%D1%8B](http://gruzdoff.ru/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%B4%D1%8B)

**УДК 368.023.5**

## **СОВРЕМЕННОЕ СТРАХОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**КОВАЛЕВА Ю.Н., к.э.н.,  
ст. преподаватель  
кафедры финансовых услуг  
и банковского дела  
Донецкий государственный  
университет управления**

В статье исследованы проблемы оптимизации деятельности страховых посредников. Предлагаются возможные пути улучшения взаимоотношений посредников со страховыми компаниями.

*Ключевые слова:* страховые посредники, страховые компании, страховое посредничество.

У статті досліджено проблеми оптимізації діяльності страхових посередників. Пропонуються можливі шляхи поліпшення взаємовідносин посередників зі страховими компаніями.

*Ключові слова:* страхові посередники, страхові компанії, страхове посередництво.

The Article is focused on the problems to optimization the activities of insurance intermediaries. The Article is highlights on the possible ways, which improvement of the relations between intermediaries and insurance company.

*Keywords:* insurance brokers, insurance companies, insurance mediation.

**Постановка проблемы.** В современном мире обойтись без страхования уже невозможно. Несмотря на это, процесс реализации страховой услуги затруднен как в связи со сложностью предлагаемого продукта, так и в связи с

фактической разобщенностью продавца и покупателя в пространстве и времени. Поэтому на данном этапе возникает необходимость наличия связующего элемента между ними, в качестве которого выступают страховые посредники: агенты и брокеры, являющиеся важнейшей движущей силой развития современного страхования.

Роль страховых посредников — страховых агентов, страховых брокеров — на страховом рынке традиционно связывают с продвижением страховых продуктов от страховщика к страхователям. Страховые посредники способствуют заключению договора страхования между страховщиком и страхователем.

Значение страховых посредников не исчерпывается только продажами страховых продуктов. Их деятельность оказывает влияние и на активизацию развития страхового бизнеса как отдельных страховых организаций, так и национальных страховых рынков в целом. Страховые посредники своей профессиональной поддержкой оказывают влияние на развитие страхового рынка через увеличение рыночной силы страхователей путем информирования их о необходимости переложить на страховщика те или иные риски, раскрытия содержания и определения требуемого объема страхового покрытия, предотвращения возможности одностороннего формирования страховщиками условий страхования, не выгодных страхователю. Влияние страховых посредников на деятельность страховых организаций сказывается при формировании ими адекватных запросам страхователей страховых портфелей, своевременном их пересмотре и диверсификации, повышении качества страховых услуг и соблюдении интересов сторон страховой сделки.

В связи с этим актуальной темой исследования является определение сущности страхового посредничества, выявление проблем его развития на современном этапе.

*Анализ последних исследований и публикаций.* Значительное внимание проблемам страхового посредничества в своих научных работах уделили:

Задорожний С.В., Хижняк С.Б., Семенова А.В, Окунев Ю.О., Никитин Р.Ю. и другие.

**Цель статьи.** Основная цель исследования – рассмотреть и осветить теоретические основы страхового посредничества, определить основные проблемы и направления развития.

**Изложение основного материала.** В мире существует несколько вариантов каналов реализации страховых услуг. Продажа страховых полисов может осуществляться непосредственно в представительствах и агентствах страховых компаний или через страховых посредников.

В качестве посредников по заключению страховых договоров могут выступать страховые агенты или брокеры (аквизиторы).

Страховым агентом может быть физическое лицо, которое от имени и по поручению страховой компании занимается продажей страховых полисов, заключением и возобновлением договоров страхования, инкассирует страховые премии, оформляет документацию и выплачивает страховое возмещение.

Взаимоотношения между страховой компанией и агентом регулируются Генеральными соглашениями о сотрудничестве или же контрактами. Посреднические услуги страховых агентов оплачиваются страховщиком по твердым фиксированным ставкам: в процентах от объема выполненных работ, т. е. объемов поступления страховых взносов по действующим договорам; в процентах к общей страховой сумме по договорам или же к количеству договоров данного вида [1, с. 26-27].

Страховой агент действует от имени и по поручению страховой компании.

Первый известный в истории страховой агент – доктор Николас Бейрбон из Лондона, который после большого Лондонской пожара в 1666 году открыл контору по страхованию от пожаров.

Страховым брокером может быть физическое или юридическое лицо, выступающее в роли консультанта страхователя при заключении договора страхования с той или иной компанией. Брокер дает «лучший совет».

Страховой брокер, в отличие от агента, выступает в качестве независимого страхового лица и осуществляет свою деятельность со страхователем и страховщиком. Обладая обширным банком данных о деятельности страховых компаний, действующих на страховом рынке, на основе анализа этой информации страховой брокер определяет оптимальные условия страхования для клиента и сводит его со страховой компанией. Если в результате этих профессиональных усилий будет заключен договор страхования с компанией, то она оплачивает труд брокера на комиссионных началах.

Независимость брокера от страховщика (т.е. от второй стороны соглашения) – ключевое отличие брокера от агента. Страховой агент является уполномоченным лицом страховщика, продает полисы и представляет его интересы. Страховой брокер является уполномоченным лицом страхователя (по письменному или устному согласованию), как его представитель или консультант. Клиент поручает/доверяет брокеру осуществлять все необходимые действия по размещению рисков в страховой организации.

Самые известные во всем мире брокеры, аккредитованные размещать страховые риски в Ллойд, - это так называемые брокеры Ллойда.

ЛЛОЙД – английская корпорация, объединение частных лиц, подписчиков, каждый из которых принимает страхование на свой страх и риск, исходя из собственных финансовых возможностей. Ллойд, как организация, не несет юридической ответственности по претензиям, которые могут быть предъявлены к индивидуальным подписчикам по результатам их страховой деятельности, что, естественно, не исключает моральной и престижной ответственности. Для того, чтобы стать страхующим членом Ллойда, претендент должен занимать определенное финансовое положение в обществе и быть готов в обеспечение своей деятельности внести внушительную сумму в качестве депозита. От суммы депозита зависит размер участия подписывающего члена в соответствующем риске. Подписчики объединены в синдикаты, во главе каждого из которых стоит андеррайтер, принимающий на

страхование риски от имени всех членов синдикатов.

Размещение страхований в Ллоиде осуществляется аккредитованными при нем брокерами, выступающими в качестве посредника между страхователями и андеррайтерами. Кроме проведения страховых операций Ллойд через свои структурные подразделения, включая агентов в портах и крупных городах мира, оказывает широкий круг услуг информационного, консультативного, рекомендательного и практического характера не только членам корпорации, но и всем, кто прямо или косвенно имеет интерес.

Таким образом, страховой агент или страховой брокер помогает страховщику избежать сложных переговоров со страхователем, который в большинстве случаев не знаком с элементарными понятиями страхового дела и не готов напрямую вести переговоры со страховщиком.

Т.е. посредники – это страховые агенты – физические лица, которые работают на условиях трудового договора или контракта, а также юридические лица, для которых страховое посредничество не является исключительным видом деятельности (транспортные предприятия при продаже билетов, железнодорожные кассы, почтовые отделения, туристические фирмы, банки, нотариальные конторы и т.д.) [2, с. 15 - 17; 3, с. 37 - 40].

Брокерами могут быть как физические, так и юридические лица в виде брокерской конторы с наемным персоналом. Крупные корпорации могут иметь своего так называемого «кептивного брокера».

Функции страховых посредников выполняли и продолжают выполнять страховые компании, продающие страховые продукты иностранных страховщиков.

Деятельность страховых агентов оплачивается в виде комиссионного вознаграждения или комиссии, размер которой оговаривается по агентскому договору и, как правило, выражается в процентах от страховой премии, уплаченной страхователем по конкретному договору страхования.

Кроме страховых агентов, брокеров страховые компании используют в своей деятельности таких специалистов, как андеррайтер, сюрвейер, диспашер.



Аквизитор (лат. *Acquisitor*) – страховой агент или брокер (маклер), занимающийся привлечением (аквизицией) новых страхователей.

Андеррайтер – это специалист, который прошел специальное обучение по оценке рисков и занимается именно оценкой рисков. В обязанности андеррайтера входит описание, оценка и квалификация риска. Происходит от английского слова «*underwriting*», которое переводится как «подписание под чем-либо». Сам термин произошел от практики Ллойда, когда каждый, кто принимал на себя часть риска, подписывался своим именем под суммой и описанием риска.

В функции андеррайтера в страховании входит принятие на страхование различных предлагаемых рисков, их оценка, определение тарифов и условий страхования данных рисков. При этом он опирается на право и экономическую целесообразность. Иными словами, андеррайтер оценивает риск страхования конкретного объекта или лица, вероятность наступления страхового случая и на основании полученных оценок и условий страхования, определяет тарифы на страхование [4, с. 32 - 34; 5, с. 150-155].

Исходя из функций андеррайтера, выдвигаются требования к кандидатам на эту должность: хорошее знание законов, знание страхового рынка, наличие опыта составления договоров и аналитическое мышление. Фактически, андеррайтер создает страховые продукты, описывает правила страхования, и от результатов его работы, в конечном счете, зависит прибыльность или убыточность страховой компании. Поэтому, в зависимости от вида страхования, андеррайтер должен хорошо разбираться в специфике данного вида. Так, в автостраховании андеррайтеру понадобятся профильные знания специалиста по автомобильному транспорту, а андеррайтеры по медицинскому страхованию, в большинстве своем, имеют дипломы врачей.

Страховой сюрвейер/аварийный комиссар. Этот термин заимствован из французского языка, на котором словосочетание «аварийный комиссар» звучит как *commissaire d'avarie*, хотя в мировой страховой практике чаще применяется

английский термин *surveyor* (сюрвейер) – лицо, обзеревающее или инспектирующее что-либо.

Это специалист, привлеченный страховщиком для осмотра страхуемого объекта и его оценки, а также для оценки страхового риска перед заключением договора страхования.

Страховой сюрвейер (аварийный комиссар) — специалист, привлеченный одной или обеими сторонами договора страхования для установления и фиксации причин наступления страхового случая, его обстоятельств и определения размера убытков, понесенных страхователем или выгодоприобретателем вследствие реализации предусмотренного договором страхового риска. Аварийный комиссар должен обладать необходимой специальной квалификацией (знаниями для выяснения обстоятельств и причин наступления страхового случая и определения размера ущерба).

Страховщик и страхователь вправе привлечь за свой счет аварийного комиссара к расследованию обстоятельств страхового случая. Страховщик не может отказать страхователю в проведении расследования и должен ознакомить аварийного комиссара со всеми обстоятельствами страхового случая, предоставить все необходимые материальные доказательства и документы.

Диспашер (Аджастер) (от фр. *dispatcher*): 1) лицо, которое производит расследование и обговаривает порядок урегулирования требования о выплате возмещений; 2) официальный эксперт, специалист в области морского права, производящий диспашу т.е расчет убытков по общей аварии и их распределение между участниками морского предприятия соразмерно к стоимости судна, груза и фрахта [8, с. 105-110].

В странах с развитыми страховыми рынками, рынок посреднических услуг является необходимым элементом их инфраструктуры. На отечественном страховом рынке этот институт все еще находится на этапе формирования и характеризуется противоречивым развитием, существенно отличающимся от

зарубежной практики. Существует ряд проблем отечественного страхового посредничества [6, с. 71-74; 7, с. 134-136].

Наболевшей проблемой является сертификация института страхового посредничества. В развитых странах законодательно закреплены требования к страховым агентам о получении минимально необходимой специальной подготовки.

В отечественном страховании отсутствуют профессиональные требования к квалификации страховых агентов и стандарты их обучения, что является очень значимым. В то же время есть необходимость введения таких стандартов и требований, что диктуется потребностями современного страхового рынка. Это позволило бы значительно повысить уровень профессиональной подготовки агентов и улучшить качество обслуживания клиентов. Необходима обязательная сертификация деятельности.

При введении обязательной сертификации деятельности страховых агентов работа без соответствующего разрешения будет расцениваться как незаконное предпринимательство. Данная мера приведет к сокращению круга страховых агентов, в том числе недобросовестных, которые одновременно работают в интересах нескольких коммерческих структур.

Следующей проблемой является незащищенность результатов деятельности страховых посредников во взаимоотношениях со страховыми компаниями. На современном этапе развития отечественного страхового рынка довольно распространенной является практика, когда страховые компании пытаются присвоить результаты деятельности страховых посредников, существующие в форме созданной ими клиентской базы.

При этом страховщик использует готовые результаты проделанной страховым посредником работы, заключающиеся в выявлении наиболее актуальных страховых потребностей страхователя и их формализации в основных условиях программы страхования. Другой разновидностью подобной практики является присвоение уже действующего страхового портфеля, когда при возобновлении договоров страхования страховая компания вступает в

непосредственное взаимодействие со страхователем, отказывая посреднику в выплате причитающегося ему вознаграждения или пытаясь снизить его до заведомо неприемлемого для посредника уровня [6, с. 71; 7, с. 134].

Такая ситуация серьезно препятствует полноценному развитию страховых посредников и рынка в целом. Во-первых, у потребителей страховых услуг снижается заинтересованность в использовании услуг страховых посредников. Во-вторых, когда страховой посредник не получает адекватной компенсации произведенных затрат, нарушается процесс его воспроизводства как субъекта предпринимательской деятельности.

Также к числу проблем института посредничества относится низкая страховая культура в обществе. Страховой агент представляется массовому сознанию как человек, который обманывает других, наживается на чужом несчастье, массово воспринимается негативно.

Особой актуальностью обладает проблема профессиональной подготовки страховых агентов, где они не имеют возможности преподнести все достоинства продукта и качественно обслужить клиента.

Страховой агент – это не просто продавец услуги, миссия агента – нести страховую культуру населению. Страховые продукты, которые предлагает агент, должны давать человеку чувство защищенности и уверенности в своем материальном благополучии. Сегодня представителю страховой компании трудно добиться значительных успехов, используя лишь упорство, настойчивость и навыки убеждения. Страховщики, применяя информационные технологии, стремятся создать «идеальную» модель страхового агента – хорошо технически оснащенного работника, обладающего набором определенных качеств, знаний и навыков, способного оценить ситуацию и своими действиями добиться успеха. К сожалению, многие страховые агенты сегодня не отвечают современным требованиям, нужно повышать их знания, квалификацию, уровень профессиональной квалификации, модернизировать агентскую сеть [6, с. 72; 7, с. 133].

Немаловажной проблемой является нехватка средств для внедрения автоматизированных рабочих мест агента (АРМ). Каждый агент должен обеспечиваться персональным АРМ, которое включает: ноутбук, портативный принтер, цифровой фотоаппарат, мобильный телефон. Использование АРМ позволяет формировать страховой полис не на бумаге, а в ноутбуке, в том числе с использованием системы удаленного доступа к главному серверу. При компьютерном заполнении полисов мгновенно учитываются все пожелания клиентов, автоматически пересчитываются комплексные скидки при оформлении полисов по нескольким видам страхования, исключаются ошибки, порой допускаемые агентами при расчете страховой премии. Кроме того, сокращаются расходы компании на ведение дел, что позволяет увеличить комиссионное вознаграждение агентам.

Но к сожалению наблюдается обратный процесс. Многие компании на современном этапе стараются экономить на агентах. Происходит это либо путем сокращения размера вознаграждения агента, либо страховая компания откладывает сроки его выплаты. Когда компания осознанно нарушает свои обязательства по отношению к тем, с кем сотрудничает – к посредникам и клиентам, платящим ей премию, – тогда начинается «зарабатывание не страхованием», а «на страховании». Сокращение размера агентского вознаграждения, безусловно, сдерживает развитие института страхового посредничества [6, с. 73; 7, с. 134].

Необходимо стимулировать деятельность страховых агентов, что повышает качество предоставляемых услуг. Мотивация должна осуществляться в двух формах: материальная и нематериальная. Материальное стимулирование представляет собой комиссионное вознаграждение, которое заложено в структуре тарифной ставки, премию в денежной форме за достижение высоких результатов, а также специальное вознаграждение, которым поощряются лучшие страховые агенты. При нематериальном вознаграждении агенту вручаются почетные знаки, грамоты, присваиваются звания и т.д.

Серьезной проблемой также является развитие страхования без посредников. Для сокращения затрат и снижения стоимости страховых продуктов некоторые страховые компании начинают применять прямое страхование – заключение договоров без посредников (через Интернет, банки, почтовые отделения и автосалоны), таким образом, ставится под сомнение необходимость страховых агентов.

Проблема мошенничества при участии страховых агентов является одной из наиболее острых. На отечественном страховом рынке, который не совсем развит и защищен, наблюдаются многочисленные случаи мошенничества, что подрывает доверие населения к страховому бизнесу. Ранее мошенничество в страховании носило более индивидуальный характер, в настоящее время обманом занимаются целые группы аферистов. К сожалению, довольно часто в качестве мошенников или пособников выступают сами страховые агенты.

Бывают ситуации, когда страховые агенты продают полисы по более низкой цене и на более короткий срок. При этом документ выполнен на бланке, который уже списан или который агент позже объявит утерянным. В другом случае страховые бумаги печатаются с использованием принтера и даже визуально отличаются от оригинала. Естественно, при предъявлении такого полиса будет отказано в выплате страхового возмещения. При данном типе мошенничества страдают обе стороны: виновным объявляют либо страховую компанию, либо страхователя [6, с. 74; 7, с. 135].

Необходима активизация деятельности государства и общества в борьбе с нарастающим количеством мошеннических действий в области страхового дела, страховщики должны активно сотрудничать с правоохранительными органами по поводу разработки совместных мер по снижению мошенничества.

Также современный этап развития отечественного страхового посредничества требует закрепления страхового агента за одной страховой компанией. Агенты традиционно являлись представителями конкретного страховщика – посредниками между страховщиком и страхователем. Однако в последние годы они фактически стали по своему функциональному статусу

страховыми брокерами. При этом участились случаи их недобросовестного поведения и мошенничества. Нередко агенты продолжают страховать клиентов, хотя лицензия их конторы уже приостановлена. Есть примеры, когда страховой агент одновременно работает на несколько страховщиков, являясь при этом официальным представителем одной компании, либо уходит от страховщика и забирает клиентскую базу.

Закрепление агента за одной страховой компанией сможет внести ясность именно в отношениях страховых компаний с агентами и обезопасить первых от недобросовестных агентов.

В рамках группы требований, направленных на защиту интересов потребителей услуг страховых посредников, можно выделить также следующие: [7, с. 136] требования к раскрытию информации. Посредник должен предоставлять потребителю описание порядка их взаимодействия, описание своих взаимоотношений со страховщиками, которых планируется привлечь для реализации страховой защиты, описание способа своего вознаграждения; определение возможных способов вознаграждения посредника. Правомерными являются следующие формы вознаграждения: получение средств от страхователя; удержание посредником своего вознаграждения со страховых взносов, уплачиваемых страхователем страховщику; получение комиссионного вознаграждения от страховщика. Раскрытие размера вознаграждения посредника страхователю считается возможным только по требованию страхователя; особое значение придается вопросу защиты клиентских денег, находящихся у посредника. Если при этом финансовые риски несет клиент, то посредник обязан обеспечить принятие мер по защите этих денег. Клиентские деньги должны быть законодательно защищены от банкротства посредника; отсутствие ограничений в аккумулировании страховых премий и лимитов времени на хранение денег у посредников и тому подобных мер, полностью противоречащих сути и практике бизнес-процессов современного цивилизованного страхования;

требование обеспеченности страховых посредников капиталом (3-5% годового брокерского дохода посредника).

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Таким образом, можно отметить, что на современном этапе остается множество нерешенных проблем, связанных со страховой посреднической деятельностью.

Проблемами являются: несовершенное законодательство, в котором недостаточно внимания уделено организационно-правовым нормам деятельности страховых посредников и полностью отсутствуют требования и нормы по контролю финансовых взаимоотношений страховых посредников со страхователями и страховщиками. Несовершенство законодательства привело к тому, что на практике многие формально числящиеся страховыми агентами лица, работают как страховые брокеры, а имеющие лицензию страховые брокеры действуют в качестве агентов страховых организаций. Страховые брокеры в процессе лицензирования регистрируют одни тексты брокерских договоров, а работают по другим.

Страховые организации, пользуясь своими финансовыми и административными ресурсами, в условиях разобщенности страховых посредников, ставят страховых посредников в тяжелое положение. В последние годы крупные страховые организации повсеместно вынуждают страховых агентов и брокеров заключать посреднические договоры на все худших для них условиях. Страховщики, с одной стороны, требуют оградить их от непрофессионализма страховых посредников, а с другой — в погоне за сиюминутной прибылью заключают посреднические договоры с непроверенными, неизвестными лицами, которые зачастую совершают мошеннические действия в отношении страховщиков. После чего страховщики вводят санкции в отношении вполне добропорядочных посредников, пытаясь за их счет погасить свои убытки.

Низкая эффективность деятельности страховых посредников на отечественном страховом рынке свидетельствует о наличии значительных



неиспользованных резервов, которые, в свою очередь, могут стать реальным источником роста эффективности страхового бизнеса и активизации страхового рынка в целом.

Для этого необходимо жесткое лицензирование деятельности страховых посредников, совершенствование законодательства в сфере страхового посредничества, необходимо обеспечение необходимой квалификации страховых посредников, контроль за соблюдением этических норм профессиональной деятельности. Все посреднические структуры должны иметь специально разработанные и утвержденные практические руководства по управлению бизнесом, специально разработанные положения, регламентирующие их рыночное поведение.

Необходимо поднять страховую культуру населения, улучшить техническое оснащение агентов. Важным моментом также является совершенствование законодательной базы и введение сертификации страховых агентов.

В то же время, оценивая ближайшее будущее, самым перспективным направлением страхового бизнеса выглядит развитие розничных страховых услуг посредством института посредничества.

Решение проблем обязательно должно иметь поддержку со стороны государства, особенно в области страхового и налогового законодательства, поскольку, только решив существующие проблемы, можно добиться развития страхового бизнеса и посреднической деятельности в страховании, которая является важным фактором развития страхового рынка.

#### *Список литературы*

1. Особенности рынка труда страховых агентов и менеджеров по продажам / Е.В. Каштанова, А.А. Цыганов // Организация продаж страховых продуктов. – 20015. – №3. – С. 25-33.
2. Никитин Р. Подбор страховых агентов / Р. Никитин // Современные страховые технологии. – 2012. – №7. – С. 12-18.

3. Окунев Ю.О. Мотивация агента / Ю.О. Окунев // Современные страховые технологии. – 2013. – №4. – С. 35-43.
4. Семенова А. Грабли в агентской сети / А. Семенова // Современные страховые технологии. – 2014. – №5. – С. 30-37.
5. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю.Яновой. – М.: Юрайт; Высшее образование, 2012 – 350 с.
6. Задорожний С.В. Современные проблемы института страхового посредничества / С.В. Задорожний, А.С.Ищенко // Молодой вчений. – 2014. – № 1(03). – С. 71-74.
7. Хижняк С.Б. Роль посредников в системе страховых отношений современной России / С.Б. Хижняк // // Молодой вчений. – 2015. – №5(08). – С.134-136.
8. Брызгалов Д. В. Особенности корпоративной культуры страховых агентов в Российской Федерации / Д.В. Брызгалов, М.С. Копитайко. А.А. Цыганов // Кадровик. – 2011. – № 3. – С. 100-115.

**УДК 336.22**

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**ОДИНЦОВА Н.А., к.е.н., доцент,  
доцент кафедры финансов,  
ВОЛОБУЕВА Д.С.  
Донецкий государственный  
университет управления**

В статье рассмотрены основные задачи и цели налогового контроля, проанализированы проблемы и предложены пути их решения.

*Ключевые слова:* налоговый контроль, задачи налогового контроля, цели налогового контроля, налоговая система.

У статті розглянуто основні завдання і цілі податкового контролю, проаналізовано проблеми та запропоновано шляхи їх вирішення.

*Ключові слова:* податковий контроль, завдання податкового контролю, мета податкового контролю, податкова система.

The article considers the main goals and objectives of tax control, analyzes the problems and ways to solve them.

*Keywords:* tax control, tax control objectives, goals nalogovooo control the tax system.

**Постановка проблемы.** Экономическая политика государства неразрывно связана с финансовыми отношениями между субъектами хозяйствования и государственными институтами власти, требующих взвешенного, последовательного, постоянно действующего контроля. Налоговые платежи как источник наполнения доходной части бюджетной системы регулируют формирование централизованных денежных фондов и тем самым влияют на социально-экономические процессы в государстве. Функционирование налоговой сферы невозможно без единого механизма налогового контроля, важным условием действенности которого является его достаточно полная и четкая правовая регламентация.

Налоговый контроль, как составляющая государственного управления экономикой страны, выполняет функцию органов управления, а как завершающая стадия управленческого процесса - это форма обратной связи между субъектом и объектом управления. Как самостоятельная система, налоговый контроль осуществляет контрольные процедуры, направленные на установление отклонений в деятельности системы контролируемого от заранее определенных параметров, причин возникновения этих отклонений и путей их устранения, применяя при этом собственные формы и методы для эффективного достижения поставленной цели.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию проблем налогового контроля посвящено множество научных работ, среди которых, можно отметить таких авторов как: Белобжецкий И.А., Бурцев В.В., Кучеров И.И., Ногина О.А. и ряда других [1-4]. Несмотря на существенные достижения в исследовании данной проблематики, существует ряд проблем, которые до конца не раскрыты.

*Целью статьи* является определение и обоснование отдельных аспектов налогового контроля: контрольных процедур, функций, форм и методов. Исследование существующих проблем налогового контроля государства и определение путей их решения.

*Изложение основного материала.* Первоочередной потребностью на сегодняшний день является обеспечение сбалансированного развития всех подсистем общества, гармонизации интересов различных слоев населения, создание прочного экономического обоснования для интеграции страны в мировую экономическую систему. Все это в значительной степени зависит от эффективной контрольной функции налогов. Контрольная функция налогов проявляется через налоговый контроль. Плотное место в этом процессе занимает реформирование налоговой системы, которая обеспечивает государство необходимыми финансовыми ресурсами. Налоговый контроль, как составляющая налоговой системы, должен решать задачи по уменьшению налоговой задолженности и легализации всех доходов участников рынка.

Сущность контроля можно рассматривать с разных сторон: как функция органов управления, как совокупность приемов и средств отслеживания деятельности субъектов хозяйствования, как завершающая стадия управленческого процесса, как форма обратной связи между субъектом и объектом управления, как система наблюдения за функционированием объекта управления с целью выявления отклонений от заданных параметров.

Контроль – это важная часть системы регулирования, целью которой является установление отклонений от стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на ранней стадии с целью принятия соответствующих мер, а в отдельных случаях, привлечения виновных к ответственности, получение компенсации за причиненный ущерб и осуществление мероприятий по предупреждению или уменьшению таких нарушений в будущем [1, с.13].

Процедура управления предполагает целенаправленное влияние субъекта менеджмента на объект, целью которого является достижения определенного результата в рамках определенной финансовой концепции.

Контроль позволяет не только определить недостатки в функционировании субъектов хозяйствования, оценить исполнительную дисциплину и соблюдение требований действующего законодательства, а и подводить итоги относительно его эффективности и предлагать изменения в законодательные акты с целью достижения сбалансированности интересов государства и субъектов хозяйствования.

Анализируя налоговый контроль в системе государственного контроля его можно представить, как разновидность государственного финансового контроля.

Если рассматривать налоговый контроль как структуру налоговой системы, то следует выделять виды, формы и методы контроля в соответствии с задачами и функциями налоговой системы во времени и региональном пространстве в рамках налогового законодательства. При этом целесообразно в первую очередь поставить цель, которую преследует контрольная процедура субъекта контроля по отношению к объекту [4, с.87].

В случае исследования налогового контроля в системе государственного контроля будет считаться то, что он не только предоставляет информационное обеспечение органам государственного управления, но и выполняет еще такие особенные функции, как начисление сумм налогов и сборов, штрафных санкций при проведении контрольных действий органами налоговой службы и их взимания. Однако главная цель налогового контроля заключается не в контроле соблюдения требований налогового законодательства и доначислении сумм налогов и сборов, а в предоставлении предложений по совершенствованию налогового, хозяйственного, административного, уголовного права с целью устранения правовых основ умышленного уклонения субъектов хозяйственной деятельности от налогообложения.

Таким образом, главной задачей налогового контроля следует считать увеличение сумм доначислений по результатам проведенных проверок предприятий и констатации нарушений налогового законодательства, выявление причинно-следственных связей выявленных нарушений, разработка конкретных предложений и мероприятий по совершенствованию налогового законодательства и перехода от принудительного взыскания налогов и сборов в добровольное исполнения налоговых обязательств перед государством как юридическими, так и физическими лицами.

Главным заданием контроля налоговых поступлений в новых условиях функционирования налоговой системы и изменения приоритетов с фискальной функции на регулирующую, распределительную и социальную являются:

изучение положительных и отрицательных тенденций во взаимоотношениях между налогоплательщиками и государством, установление закономерностей развития этих отношений;

проведение эффективного анализа с целью выявления влияния всей системы налогообложения, ее отдельных элементов на показатели финансово-хозяйственной деятельности, как отдельных предприятий, так и всей экономики страны;

предварительная оценка возможности возникновения непредвиденных экономических, финансовых, бюджетных и налоговых ситуаций, противоречия между целями налогоплательщиков и бюджетными целями государства;

разработка комплекса мер по устранению негативных проявлений во взаимоотношениях между налогоплательщиками и государством [3, с. 79].

Для оптимального, сбалансированного, взвешенного макроэкономического регулирования экономики государства налоговая политика должна измерить, анализировать и контролировать налоговую нагрузку как на экономику в целом, так и на отдельные отрасли, регионы, предприятия.

Фактическое выполнение бюджетов разных уровней в значительной степени зависит от видов, форм и методов проведения государственного

финансового контроля. В этой сфере пересекаются, а иногда и остро противостоят интересы отдельного предприятия и общественных интересов. Примирение этих контрастных мотивов заключается в разработке такой налоговой стратегии, форм и методов налогового контроля, которые бы максимально совпадали с экономическими интересами налогоплательщиков, социальной защитой граждан и наполнением бюджетов всех уровней.

Более широко рассматривает структурные элементы контроля В.В. Бурцев. Он определяет три системообразующих фактора: сущность взаимосвязи между субъектом и объектом контроля, организационная упорядоченность и взаимодействие различных по уровню и значимости центров ответственности, взаимосвязь и взаимодействие отдельных единиц организационной структуры и их функций. При этом сущность взаимосвязи между субъектом и объектом контроля он считает в наличии прямой и обратной связи между этими элементами. В системе контроля прямая связь обеспечивает результаты контрольных действий, используемых для принятия управленческих решений, а обратная связь включает качество проведенного контроля и сообщает о степени его влияния на объект. Взаимосвязь между субъектом и объектом контроля определяет формирование и развитие контрольных элементов процесса управления в целостной системе [2, с.45].

Что же касается определения объекта контроля и контрольной деятельности, то можно классифицировать объекты бюджетно-финансового контроля по следующим критериям: по источнику финансовых ресурсов (бюджетные, внебюджетные фонды, кредитные ресурсы и т.д.); по организационно-правовой форме (органы государственной власти, предприятия всех форм собственности, банки и т.п.); по характеру контрольных действий (объекты предварительного, текущего контроля).

С другой стороны можно сказать, что объект налогового контроля следует определять как разновидность денежных отношений публичного характера, возникающие в процессе удержания налогов и сборов и привлечения нарушителей налогового законодательства к ответственности.

Виды контроля можно разделить на предварительный, текущий и последующий. В практике проведения налогового контроля все три вида имеют место, применяя свои формы и методы. Исходя из основной функции налогового контроля, цель которой - как можно больше сумма доначислений в бюджеты всех уровней, то есть фискальная функция, до последнего времени основным видом налогового контроля был последующий.

Анализируя основные функции контроля и меняя акцент с фискальной функции на стимулирующую и социальную, основным видом налогового контроля должен быть именно превентивный контроль, а значит анализ налоговой нагрузки на субъект хозяйственной деятельности и сопоставление их с основными показателями развития отдельных отраслей, регионов, с показателями ВВП в целом по стране.

Проанализировав различные формы проведения налогового контроля, можно сделать вывод, что к формам налогового контроля следует отнести следующие контрольные процедуры:

- налоговые проверки;
- получение объяснений от должностных лиц налогоплательщиков и других обязанных лиц;
- проверки данных учета и отчетности;
- постановка на учет субъектов предпринимательской деятельности;
- контроль валютных операций;
- контроль расчетных операций при проведении наличных расчетов;
- контроль погашения налоговых обязательств;
- контроль наличия свидетельств, лицензий и других разрешительных документов осуществления отдельных видов деятельности;
- контроль использования марок акцизного сбора;
- постоянный мониторинг основных экономических показателей предприятия, налоговой нагрузки и фактических поступлений налоговых платежей.



В качестве конкретных предметов налогового контроля должны быть признаны все документальные, цифровые, юридические информационные носители, подтверждающие определения объекта налогообложения, начисления сумм налогов и сборов и их уплату в бюджет. Для проверки должны быть предоставлены: первичные бухгалтерские документы, соглашения, расчеты, сметы, учетные регистры, финансовая, налоговая и статистическая отчетность, компьютерное программное обеспечение, системы расчетных операций, а при необходимости и материальные ценности [1, с.143].

Уклонение от уплаты налогов путем нарушений налогового законодательства на сегодня является одним из основных каналов незаконного обогащения. Большинство этих нарушений связано с несовершенством, перегруженностью налогового законодательства и постоянными его изменениями и многочисленностью налогов. Для большинства предпринимателей, особенно малых и средних, которые начинают свою деятельность, предусмотрено слишком много налогов.

Исследование вопросов, связанных с противодействием преступности, в том числе организованной, в сфере налогообложения обусловлена тем, что на фоне динамичных и сложных процессов, своевременное и полное взыскание налогов в бюджет государства является одной из самых острых проблем современного социально экономической жизни страны. Значительно сложнее стала структура операций, совершаемых преступниками, особенно организованными преступными группами и организациями, с целью уклонения от налогообложения, получения сверхприбылей и сокрытия источников происхождения этих средств.

Анализ практики деятельности предприятий позволяет выделить наиболее общие способы уклонения от уплаты налогов:

непредставление документов, связанных с исчислением и уплатой налоговых сборов и обязательных платежей в бюджеты или государственные целевые фонды (например, деклараций, бухгалтерских отчетов, балансов);

занижение сумм налогов, сборов, обязательных платежей, которые подлежат уплате в соответствующий бюджет или фонд;

скрытие, уменьшение объектов налогообложения.

Наряду с общими способами уклонения от уплаты налогов существует и ряд специфических способов совершения преступлений в сфере предпринимательства:

уклонение от уплаты налогов при инвестировании строительства жилья;

уклонения от уплаты налога на прибыль необоснованным увеличением процентов по вкладам физических лиц;

использование дочерних структур для перевода части капитала за рубежом и уменьшения, таким образом, реальной суммы прибыли.

Рост требований к организации налогового контроля и повышения его эффективности обусловлено следующими причинами:

ухода от налогов и уклонения от их уплаты, что приобрело угрожающие масштабы;

рост объемов налоговых льгот, прежде всего индивидуальных; увеличение несвоевременного выполнения или невыполнения налоговых обязательств перед государством.

В общем можно сказать, что на результативность налоговых проверок влияет доскональное знание налогового и юридического законодательства, законодательной и нормативной базы по бухгалтерскому учету и отчетности.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Государство, основываясь на налоговом законодательстве, формирует налоговый механизм, как совокупность организационно-правовых норм и методов получения налогов и сборов, а также контроля взаимодействия всех субъектов процесса налогообложения, тем самым отслеживает эффективность внедрения налоговой политики. Контроль уплаты налогов и прогнозирования налоговых поступлений это две стороны единого сложного иерархического процесса государственного управления, между которыми является органическая связь.

Налоговый контроль, как часть более общей системы - налоговой системы, по своей сути, направлен наружу, то есть на проверку соблюдения субъекта хозяйственной деятельности налогового законодательства. Как прямая связь между объектом и субъектом управления он обеспечивает результаты контрольных процедур, отражая степень как добровольного, так и принудительного исполнения требований налогового законодательства. В качестве обратной связи, система налогового контроля показывает степень эффективности налоговой политики, которая, в первую очередь, отображается в эффективности налогового законодательства и его влияния на развитие предпринимательской деятельности, инвестиционного климата, социальной защищенности граждан и др.

Проведенный анализ причин существования правонарушений в сфере налогообложения свидетельствует, что на сегодня остаются нерешенными проблемы переориентации действующей налоговой системы в направлении гармонизации отношений налогоплательщиков с налоговыми органами, а состояние дел, которое сложилось в области налогов и налоговой политики, противоречит принципам эффективной работы контроля налоговых органов. Используя мировой опыт администрирования налогов, который предпочитает добровольной их уплате налогоплательщиками, предлагаются меры, которые будут способствовать не только решению проблемы гармонизации отношений контролирующих органов в сфере налогообложения и налогоплательщиков, но и установлению между ними партнерских принципов деятельности. К таким предложениям относятся:

совершенствование законодательства, которое ориентировано на развитие регулирующей функции, упрощение, стабильность и предсказуемость налогового законодательства, введение обязательной проверки эффективности предложенных законов с помощью имитационной модели;

расширение базы налогообложения, позволит уменьшить налоговое давление на налогоплательщиков и повысить добровольную уплату налогов, увеличит поступления в бюджет;

повышение эффективности проверок, что позволит за счет автоматизированного отбора плательщиков для документальных проверок повысить вероятность обнаружения уклонения от налогообложения при общем уменьшении количества проверок и проверяющих;

привлечение к налогообложению «теневых» средств через отслеживание товарно-денежных потоков, контроль за использованием наличности; прогнозирования поступлений.

#### *Список литературы*

1. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм / И.А. Белобжецкий – М.: Финансы и статистика, 2013. 256с.
2. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика / В.В. Бурцев – М.: И-Т корпорация «Дашков и К», 2012. – 496 с.
3. Кучеров И.И. Налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах./ Кучеров И.И., Судаков О.Ю., Орешкин И.А. / под ред. И.И. Кучерова. М. М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2011. – 256 с.
4. Ногина О.А. Налоговый контроль: вопросы теории / О.А. Ногина – СПб.: Питер, 2012. – 160 с. – (Серия «Учебные пособия»).

**УДК 339.94**

### **МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ**

**ПШЕНИЧНАЯ В.П., к.э.н.,  
доцент кафедры финансов  
Донецкого государственного  
университета управления**

Обозначены общие особенности финансово-экономических кризисов, указывающие на глобальный масштаб экономических изменений и рецессию. Рассмотрены геоэкономические предпосылки и тенденции кризисных явлений 2015 года. Проанализировано состояние мировых фондовых рынков и рынков

энергоресурсов, выявлены основные проблемы банковского сектора, производственной и социальной сферы.

*Ключевые слова:* финансовый кризис, рецессия, глобальная экономика, фондовые индексы, валютные курсы.

Визначено загальні особливості фінансово-економічних криз, які визначають глобальний масштаб економічних змін та ріцесію. Розглянуто геоекономічні передумови та тенденції кризових явищ 2015 року. Проаналізовано стан світових фондових ринків та ринків енергоносіїв, виявлено загальні проблеми банківського сектору, виробничої та соціальної сфери.

*Ключові слова:* фінансова криза, ріцесія, глобальна економіка, фондові індекси, валютні курси.

The general features of the financial and economic crisis, pointing to the global scale of economic changes and the recession were designated. Geo-economic conditions and crisis trends of 2015 year were considered. The state of the world's stock markets and energy markets were analyzed, the main problems of the banking sector, production and social sphere were revealed.

*Keywords:* financial crisis, recession, global economy, stock indexes, foreign exchange rates.

**Постановка проблемы.** На современном этапе мировая экономика в результате очередной циклической волны кризисных явлений переходит в новую фазу своего развития, которая требует пересмотра мировой финансовой системы сформированной в первой половине двадцатого века. Недостатки действующей финансовой системы значительно влияют на состояние мировой экономики, которое характеризуется распространением глобальных кризисных тенденций, таких как: уменьшение объема производства, увеличение уровня безработицы, падение уровня жизни и обострение структурных диспропорций, на мировой арене растет геополитическая напряженность, страны вступают в валютные войны.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Кризисные явления как

элемент теории экономических циклов и экономической конъюнктуры были исследованы следующими учеными: И. Фишером, М. Фридманом, М. Кондратьевым, Дж. Хиксом и др. Проблемы современной финансовой системы и последствий ее кризисных явлений исследуются в работах А.Ф. Бойко, Н.В. Ключниковой, Ю.Н. Пахомова, М.З. Згурского, А.С. Филиппенко, но в то же время многие вопросы причин возникновения кризисных явлений остаются дискуссионными, что объясняется высоким уровнем динамизма обозначенных процессов.

Кризис представляет неизбежное явление любого современного финансового рынка, которое отображает объективные процессы структурной перестройки экономики. Таким образом, своевременное исследование причин возникновения кризисных явлений экономики позволит определить основные стратегические направления развития национальной политики адаптированные к периоду рецессии.

**Цель статьи.** Главной целью работы является всестороннее изучение геоэкономических предпосылок и общих тенденций развития кризисных явлений экономики на современном этапе.

**Изложение основного материала.** Анализируя сложившуюся экономическую ситуацию можно утверждать, что кредитный кризис США 2008 года являлся лишь основанием для нового витка кризисных явлений в мировом финансовом секторе, проблемы структурных диспропорций в экономике не были решены, а лишь передвинулись во временном промежутке, как следствие экономики многих стран мира находятся в стадии глубокой рецессии. На данные кризисные события в целом и на их последствия влияет характер функционирования Бреттон-Вудско-Ямайской валютно-финансовой системы и ее основного подразделения МВФ.

Бреттон-Вудско-Ямайская валютно-финансовая система в ее современном виде имеет существенные недостатки. Она дает возможность нескольким странам длительное время сохранять профицит текущего счета или финансового счета и счета движения капитала (Япония, Китай и др.), что

приводит к гипертрофированному накоплению международных резервов. Международные резервы Японии с 1968 года по 1978 год увеличились на 1146%, а денежное предложение на 336% [1, с. 171-173].

По данным на конец 2014 года золотовалютные резервы Китая составили 4000 млрд. долларов США, Японии – 1261, Саудовской Аравии -740, Швейцарии – 526, России - 419 , Индии - 316, Бразилии - 364 [8].

Существующая мировая финансовая система делает зависимым экономический рост многих ведущих стран от США (самого большого в мире импортера и должника). Инвестиционный бум последних лет за счет рециркуляции долларов США через государственные ценные бумаги привел к нарушениям глобальной пропорции между производством и потреблением, что вызывает нездоровые дефляционные процессы со всеми социально-экономическими последствиями [1, с. 171-173]. Так кризис 2008 года спровоцировал не только ослабление экономики в целом, но и ускорил расслоение населения на классы, увеличение количества безработных и бедных граждан повлекло за собой падение спроса на различные услуги и товары. Отсюда снижение роста производства и уменьшение объема налогов, поступающих в бюджеты стран.

Среди особенностей финансово-экономических кризисов, которые указывают на их глобальный масштаб, целесообразно выделить следующие [3, 4]:

Финансовая нестабильность, которая проявляется в слишком высоких темпах роста кредитов, потребительской задолженности и неплатежей (причина в циклическом характере развития процесса общественного воспроизводства).

Несопоставимость финансового капитала с реальной экономикой, что существенно влияет на глубину кризисных спадов.

Большая внешнеэкономическая задолженность.

Недоиспользование достижений научно-технического прогресса, недостаточное внедрение в реальный сектор экономики высокопродуктивных и высокотехнологичных инноваций.

Увеличивающаяся обусловленность политическими и социальными явлениями (нерациональными, экономически необоснованными затратами, ошибками управления, неэффективным использованием бюджетных средств, обострение разногласий между разными социальными группами населения).

Анализируя сложившуюся экономическую ситуацию можно констатировать приближение новой волны мирового финансового кризиса, это подтверждается следующими геоэкономическими фактами и показателями:

Растущий кризис в энергетической отрасли вызывает дисбаланс в экономике множества стран. Связан он с тем, что ряд стран нефтедобытчиков занижает стоимость нефти, искусственно создается превышение предложения над спросом нефти (рис. 1) [6].

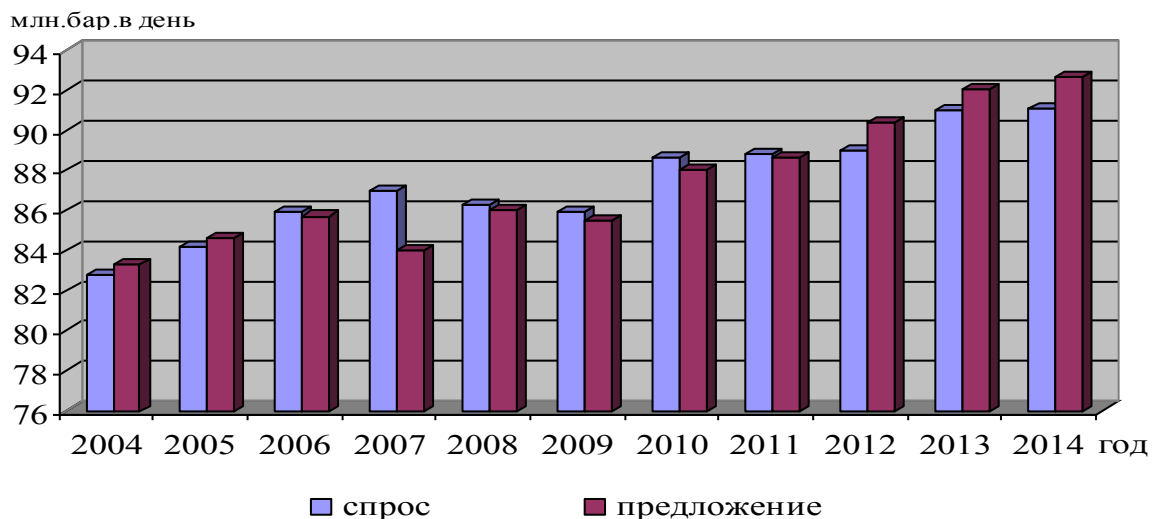


Рис.1. Мировой спрос и предложение нефти за 2004-2014гг., млн. баррелей в день

Динамика цен на нефть 2000-2015 гг. представлена на рис.2 [5].

Данные графика показывают, что в августе 2015 года цена на нефть достигла минимума за период 2007-2015 года.



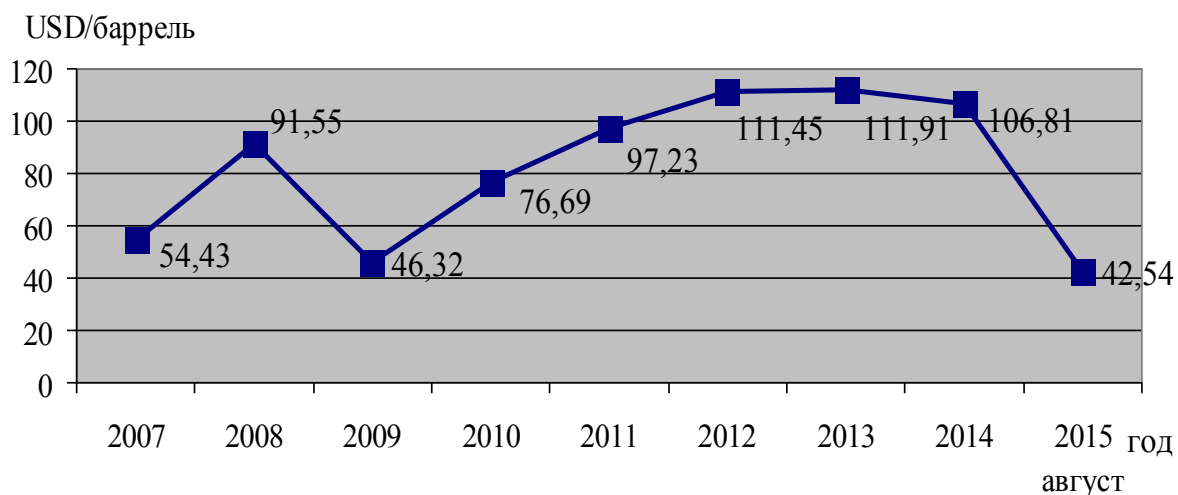


Рис.2. График котировок нефти марок Brent за 2008-2015 гг., USD / баррель

Падение цены на нефть может значительно повлиять на общие экономические показатели сырьевых государств-экспортеров и курсы их валют основными экспортерами нефти являются: Саудовская Аравия до 8,865 млн. баррелей в день, Россия – 7,002 млн. баррелей в день, ОАЭ – 2, 544, Кувейт – 2,347 млн. баррелей в день, Ирак – 2,247 млн. баррелей в день [5].

Наряду с падением цен на нефть наблюдается падение цен на все сырьевые товары, вызванное уменьшением спроса в связи с падением объема производства в таких ведущих странах мира как США, Китай, Япония, Индия, страны ЕС. Уменьшение объемов производства влечет за собой инфляцию и увеличение денежной массы, срабатывает цепная реакция, которая усугубляет кризисные явления в 2015 году. Уменьшение потребительского спроса и сокращение объема производства одной из мощнейших экономик мира Китае можно продемонстрировать следующим графиком (рис.3.) [2], сравнивая средние показатели за 2010-2014 гг. и данные первой половины 2015 года.

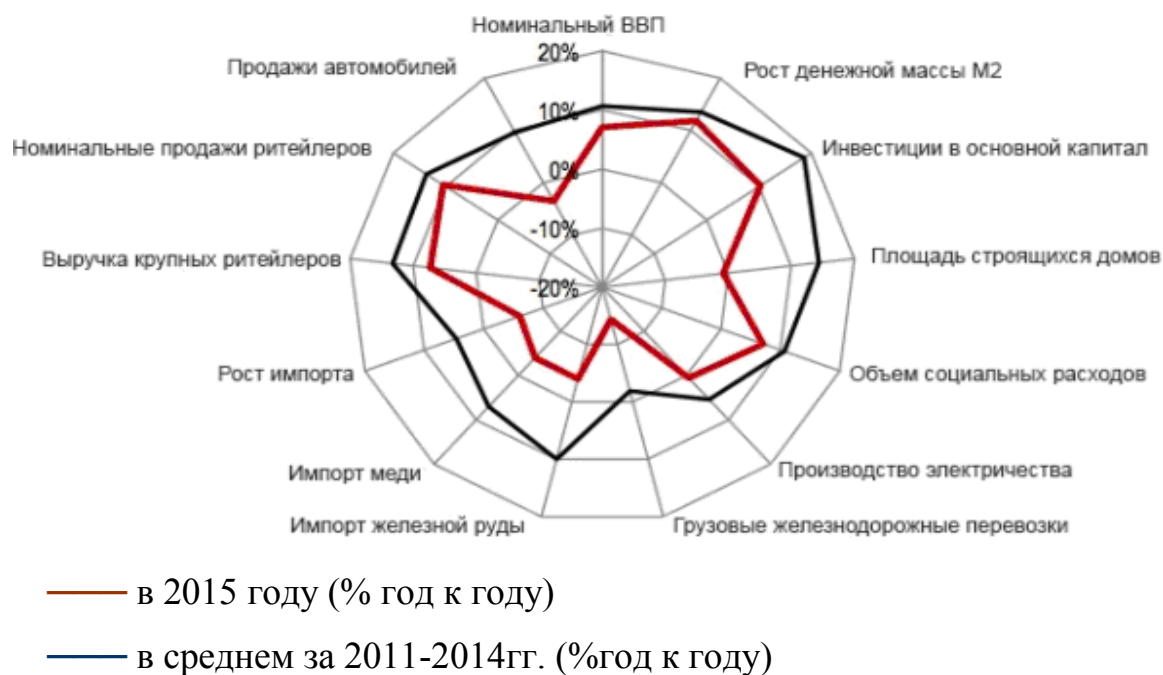


Рис.3. Сравнительный анализ экономических показателей КНР

Увеличение уровня безработицы ускоряющее расслоение населения на классы (уровень безработицы США – 25%, Франция – 10,3%, Германия – 4,7%, Испания – 22, 5, Греция 25,6%, Италия -12,4%) [8].

Возрастающее количество проблем фондового рынка, а именно: цены на фондовом рынке необъективно высоки, приведение их к реальной стоимости может вызвать обвал на мировых фондовых рынках. Примером этого могут послужить события фондового рынка Китая лета 2015 года: с 12.07.2015 по 26.08.2015 китайский фондовый рынок потерял 2,8 трлн. Долларов США, что составляет треть его капитализации (эта сумма превышает совокупную стоимость фондовых рынков Испании, Италии, Швеции, Голландии и России). Вслед за падением фондовых индексов КНР произошло стремительное падение фондовых индексов и других стран.

**Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.** Проведенный анализ свидетельствуют, что существуют значительные отличия в структурах экономик, как развитых стран, так и стран с развивающимися экономиками. Усугубление структурных

диспропорций и глобальных дисбалансов между основными субъектами, преобладание глобального предложения над глобальным спросом происходит под влиянием синхронизации экономических циклов и глобализации. Подводя итоги, необходимо отметить, что усугубление кризисных явлений в экономике требует объективной оценки с точки зрения политики экономической стабилизации и финансовой безопасности, которая осуществляется в соответствии с требованиями международных финансовых организаций.

#### *Список литературы*

1. Бойко А.Ф. Геоекономічні виміри світової фінансової кризи / А.Ф. Бойко, Н.В. Дулеба, Д.А. Бабина // Вісник Національного транспортного університету. Науково-технічний збірник: в 2 ч., Ч.2: Серія «Економічні науки». – К.: НТУ, 2014. – Вип.30. – С. 170-176.

2. Бочаров С. Китай не спасти /С. Бочаров //Вести. Экономика. –2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/61585>

3. Згуровський М.З. Геоекономічні сценарії розвитку: монографія / М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2010. - 238с. (Серія «Монограф»).

4. Ключникова Н.В. Закономерности и противоречия финансовых кризисов в условиях глобализации хозяйства. автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / Ключникова Наталия Викторовна; [С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов]. - Санкт-Петербург, 2009. - 21 с.

5. Annual Energy Outlook 2015 With Projections to 2040 U.S. Energy Information Administration Office of Integrated and International Energy Analysis U.S. Department of Energy Washington, 2015 DC 20585, 118 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eia.gov/forecasts/aeo/pdf/0383\(2015\).pdf](http://www.eia.gov/forecasts/aeo/pdf/0383(2015).pdf)

6. Global Risks 2015, 10th Edition, World Economic Forum Geneva, 2015, 69 p. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.weforum.org/risks](http://www.weforum.org/risks).

7. The Global Competitiveness Report 2014–2015: World Economic Forum Geneva, 2015, 565 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)

8. World Economic Situation and Prospects 2015, United Nations, New York, 2015, 192 p. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_archive/2015wesp\\_full\\_en.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_archive/2015wesp_full_en.pdf)

**УДК 339.73:339.9+336.71**

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОЙ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ТАРАСОВА Е.В., к.э.н.,  
доцент кафедры  
финансовых услуг и  
банковского дела  
Донецкого государственного  
университета управления**

Рассмотрена международная банковская деятельность как объект научного исследования; исследована классификация базовых понятий международной банковской деятельности; разработана классификация основных форм осуществления международных банковских операций.

*Ключевые слова:* международная банковская деятельность; классификация, банковская услуга, банковский продукт, банковская операция.

Розглянуто міжнародну банківську діяльність як об'єкт наукового дослідження; досліджено класифікацію базових понять міжнародної банківської діяльності; розроблено класифікацію основних форм здійснення міжнародних банківських операцій.

*Ключові слова:* міжнародна банківська діяльність; класифікація, банківська послуга, банківський продукт, банківська операція.

International banking as an object of scientific research is reviewed; classification of basic concepts studied international banking; the classification of the main forms of international banking transactions.

*Keywords:* international banking, classification, banking services, banking products, banking operations.

**Постановка проблемы.** Успешное исследование актуальных проблем международной деятельности банков в современных условиях возможно только на основе использования современной методологии. По мере усложнения решаемых научных проблем неизбежно возрастает значение методологической оснащенности экономических исследований.

Классификация как метод исследования имеет богатые традиции успешного применения в различных областях знаний. Простота и результативность данного метода позволяют, имея множество неструктурированной информации, превратить ее с помощью выбора различных оснований для выделения понятия в определенную систему, используя естественные и искусственные классификации и типологии. В экономической литературе исследованию сущности категорий «банковская операция», «банковская услуга», «банковский продукт» учеными уделяется много внимания, но в то же время, как показывает анализ, в большинстве научных работ рассмотрены отдельные аспекты данных понятий, существуют разные взгляды относительно их трактовки и классификации. Комплексное исследование позволит, с одной стороны, выделить различные подходы к определению этих сроков и осуществить их систематизацию, а с другой – охарактеризовать, классифицировать и дать авторское определение в разрезе международной банковской деятельности («международная банковская услуга», «международная банковская операция», «международный банковский продукт») с учетом их специфики и различий.

**Целью статьи** является систематизация отношений между основными элементами банковской деятельности, а также разработка новых подходов классификации основных форм предоставления международных банковских операций.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические и практические аспекты усовершенствования понятийно-категориального

аппарата международной банковской деятельности исследовали такие ученые как: С.А. Айвазян, А. В. Дзюблюк, В. М. Геец, А.Н. Иванов, О.И. Лаврушин, Ю.С. Маслеченков, А.Ю. Симановский, А. М. Мороз, А.В. Турбанов и др.

*Изложение основного материала.* Процесс новейшей теории развития банковских услуг в работах зарубежных авторов, где банковская услуга анализируется в контексте современных тенденций мирохозяйственного развития, целесообразно разделить на три этапа.

Начальным этапом развития теории банковских услуг следует считать конец 60-х - начало 70-х годов XX в., период исследований таких ученых, как Г. Брайан «Конкуренция в банковской сфере» (1970 г.), Х. Дуглас «Банковская политика в сфере кредитования» (1971 г.), Х. Грубелл «Теория международного банковского дела» (1977 г.). В работах этого периода проанализировано влияние международных конкурентных преимуществ в банковской сфере и интернационализации банковской деятельности на банковские услуги и операции.

Следующим этапом развития теории банковских услуг был конец 80-х – начало 90-х годов XX в. Этот этап характеризуется исследованием функционирования банковских систем различных стран мира и определением влияния глобализационных факторов на интеграцию банковского капитала и распространения банковских услуг. К наиболее известным в этот период относятся работы таких авторов как А. О'Доннел «Финансовые операции регионального инвестиционного банка» (1981 г.), Е. Балларин «Коммерческие банки в условиях финансовой революции» (1986 г.), Ф. Дерек «Глобальная стратегия банков» (1990 г.).

Третий этап развития начался в 1991 г. и продолжается до сих пор. Создание в 1992 г. Европейского валютного союза и введения в 1999 г. единой европейской валюты (евро) положили начало к разработке единой стандартизированной концепции предоставления банковских услуг. Наиболее известные работы данного периода: П. Роуз «Банковский менеджмент, предоставление финансовых услуг» (1993 г.), Д. Джентле «Индустрия

финансовых услуг» (1993 г.), Х. Дериг «Универсальный банк – банк будущего» (1999 г.).

Современная рыночная теория рассматривает коммерческий банк как предприятие (фирму) особого рода, предоставляющая услуги в сфере финансового посредничества и особое значение уделяет отношениям клиента и банка.

Как для банка, так и для клиента оптимальным является установление долгосрочных отношений, при которых обе стороны (банк и клиент) будут способны минимизировать расходы на проведение банковских операций. В настоящее время в промышленно развитых странах Запада банковскими операциями охвачено 80% населения, имеющего счета в банке, кредитные карточки и другие банковские инструменты, и 100% юридических лиц. Поэтому главной целью является удовлетворение потребностей клиентов, уже имеющих в банке, предложение им новых услуг. Лица, которые обращаются в банк за одной услугой, – это, помимо прочего, еще и потенциальные покупатели дополнительных или смежных услуг.

Результатом взаимодействия банка и клиента ученые считают банковскую услугу, или банковский продукт, другие же отождествляют банковскую операцию, банковскую услугу и банковский продукт.

В современной экономической литературе банковская услуга определяется как «проведение банковских операций по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату». Ю. Гойденко под услугой понимает «реализуемый продукт» [1]. А. Дубанков, Ю. Масленченков и А. Тавасиев трактуют ее следующим образом: «банковская услуга – результат банковской операции, т.е. итог или полезный эффект банковской операции (целенаправленной трудовой деятельности сотрудников банка), который заключается в удовлетворении заявленного клиентом потребности (в кредите, расчетно-кассовом обслуживании, гарантиях, покупке / продаже ценных бумаг и т.п.)» [2, 3, 4].

Н. Казаренкова толкует банковскую услугу как «совокупность операций, производимых банковскими работниками и непосредственно направленных на удовлетворение конкретной (единичной) потребности клиента». А. Лаврушин, О. Жуков банковской услугой называют «одной или несколько операций банка, удовлетворяющих определенную потребность клиента» [5].

А. Иванов, проанализировав трактовки в научной литературе терминов «услуга» и «операция» с позиции их семантики (табл. 1.1), пришел к выводу, что «банковская услуга - это предоставляемые клиентам технические, технологические, финансовые, интеллектуальные и профессиональные виды деятельности банка, которые сопровождают и оптимизируют проведение банковских операций». «Банковская операция представляет собой комплекс взаимосвязанных действий банка и клиента, заключенных от имени банка и предусматривают перемещение средств и направлены на решение конкретной экономической задачи». В термине «банковский продукт» объединенное представление об услуге и операции как о «комплексе взаимосвязанных услуг и операций в определенной сфере деятельности банков» [6].

Данные табл. 1 свидетельствуют о различиях между понятиями «услуга» и «операция». Во-первых, это качества по обеспечению основной деятельности, а во-вторых – это действия, направленные на достижение результата.

Результатом осуществления банковской операции является банковский продукт, определенный как материально оформленная часть банковской услуги, которая имеет материальную форму и предназначена для продажи на финансовом рынке.

Е. Егоров, А. Романов, В. Романова рассматривают банковский продукт как любую услугу или операцию, осуществляемые банком, то есть фактически отождествляют их. А. Дубанков, Ю. Масленченков и А. Тавасиев несколько уточнили это определение: «Банковский продукт - конкретный способ, с помощью которого банк предоставляет или готов предоставить ту или иную услугу клиенту, то есть упорядоченный, внутренне согласованный и, как правило, документально оформлен комплекс взаимосвязанных



организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с клиентом, который обслуживается, а также единую и завершенную технологию обслуживания клиента »[2, 3, 4].

Таблица 1

Трактовки терминов «операция» и «услуга»  
в современной экономической литературе \*

Услуга	Операция
<p>Действие, приносит пользу другому. Помощь или угодничество. Все виды труда, непосредственно не занятые изменением и приобретением форм материи и сил природы. Виды деятельности, работ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший, продукт, но изменяется качество уже существующего, созданного продукта. Это блага, предоставляемые не в виде вещей, а в виде деятельности</p>	<p>Отдельное действие в ряде себе подобных. Ряд действий, объединенных одной целью. Операции по привлечению средств и их размещения. Совокупность взаимосвязанных действий банка по решению единой экономической задачи. Действия, осуществляемые для достижения поставленных целей</p>

\* Составлено на основе источника [6].

На основе анализа имеющихся в литературе трактовок сущности рассматриваемых понятий можно выделить следующие основные подходы к их определению: теоретико-экономический, правовой, клиентский.

В рамках теоретико-экономического подхода существуют две концепции. Согласно первой понятие «банковский продукт» вообще не рассматривается, а банковская операция трактуется как некое действие или элемент банковской услуги. Согласно второй термины «банковская услуга» и «банковский продукт» являются синонимами: банковский продукт - комплекс услуг в определенной сфере деятельности банка; банковская услуга - продукт, удовлетворяющий потребности клиентов банка.

Основные положения правового подхода изложены в законодательных актах и комментариях к ним. Так, в современном украинском и российском законодательствах пока не нашло место понятие «банковский продукт», а также нет однозначного подхода к определению терминов «услуга» и «операция».

Согласно Закону Украины «О банках и банковской деятельности» [7] банк – это юридическое лицо, которое на основании банковской лицензии имеет исключительное право предоставлять банковские услуги, сведения о которых внесены в Государственный реестр банков. К банковским услугам относятся:

привлечение во вклады (депозиты) средств и банковских металлов от неограниченного круга юридических и физических лиц;

открытие и ведение текущих (корреспондентских) счетов клиентов, в том числе в банковских металлах;

размещение привлеченных во вклады (депозиты), в том числе на текущие счета, средств и банковских металлов от своего имени, на собственных условиях и на собственный риск [7].

В свою очередь, в российском законодательстве нет определения банковской услуги, а банк как кредитная организация, 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 [8].

Данное разночтение понятий «услуга» и «операция» приводит к запутанности при лицензировании деятельности банков на внешних рынках друг друга.

В рамках клиентского подхода основной акцент делается на потребителя. Банковская операция определяется как упорядоченная совокупность действий персонала банка по удовлетворению потребностей клиентов при их обслуживании. В данном контексте банковский продукт – определенный способ, с помощью которого банк предоставляет свои услуги, а банковская услуга – это результат обслуживания клиентов, то есть выполнение банковских операций.

Схему взаимоотношений между банком и клиентом в соответствии с данной концепции приведены на рис. 1.

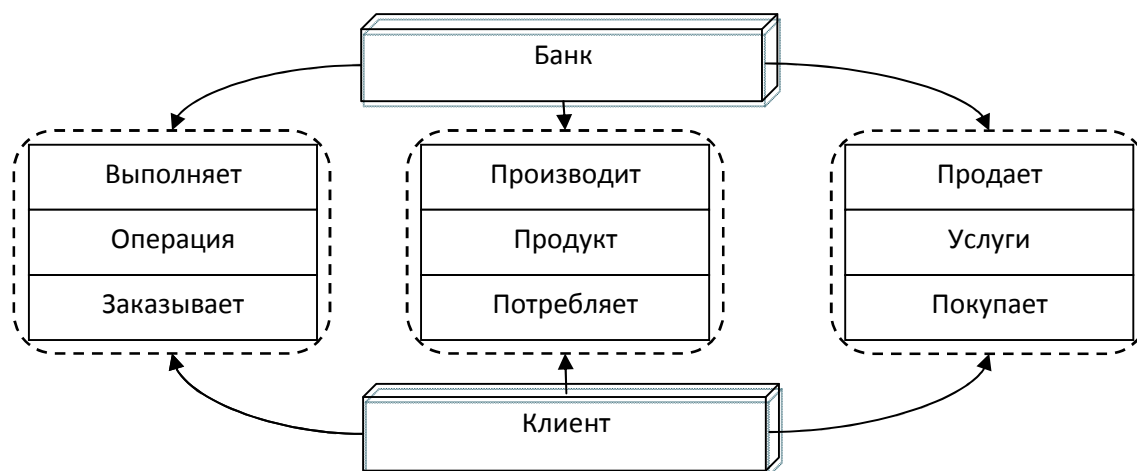


Рис. 1. Взаимосвязь между субъектами банковской деятельности

Исходя из анализа различных подходов к трактовке рассматриваемых категорий и учитывая их международный характер, предлагаются следующие определения: международный банковский продукт – результат отношений банка и клиента, который проявляется в процессе его потребления, а следовательно, является производным от международной банковской услуги, выраженной в материальной и нематериальной формах; международная банковская услуга – совокупность действий банка, направленных на обслуживание внешнеэкономической деятельности клиентов и удовлетворения собственных потребностей международного характера; банковская операция – комплекс действий по реализации банковской услуги и создание банковского продукта.

Следует отметить, что классификация услуг, которая предоставляется банками, не должна подменять классификацию банковских операций.

Наиболее распространенным критерием классификации банковских услуг является характер потребителя. В соответствии с ним выделяют розничные услуги (для частных лиц) и корпоративные (для юридических лиц). По степени инновационности возможно выделение традиционных, новых и инновационных услуг банка. А. Иванов предлагает классификацию, которая учитывает характер

потребностей клиента, которые удовлетворяются услугой. Классификация включает прямые и косвенные услуги, приносящие дополнительный доход или снижение расходов. Н. Куршакова обосновывает классификацию услуг по критерию «актуальность». Услуги делятся при этом на те, что удовлетворяют экономические запросы клиентов (потребности в получении дохода, прибыли, экономии затрат, времени и т.п.), психологические (в безопасности, удобства, уверенности, надежности, индивидуальном подходе) и социальные (в получении дополнительного престижа, общественной признании).

Обобщая приведенные классификации банковских услуг, а также учитывая их смысловую нагрузку, предлагается выделить такие разновидности международных банковских услуг, которые дифференцированы по направлениям международной банковской деятельности (рис. 2).

Таким образом, расчеты содержат порядок и условия исполнения платежей, утвержденные международными документами и правилами. Большинство расчетов осуществляется в безналичной форме с помощью записей на счетах банков. Для проведения международных расчетов банки используют систему корреспондентских отношений с иностранными банками (счета «лоро» и «ностро») и зарубежные отделения. Корреспондентские соглашения определяют порядок ведения и обслуживания корреспондентских счетов, размер и порядок уплаты комиссионного вознаграждения банков-бенефициаров, условия и средства пополнения корсчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов, с одной стороны, регулируется их национальным законодательством, а с другой – определяется сложившейся практикой, которая существует в виде установленных правил или закрепляется отдельными документами [177, 215].



Рис. 2. Разновидности международных банковских услуг в зависимости от направления банковской деятельности\*

\* Составлено лично автором.

Операции по привлечению и размещению валютных ресурсов являются основными операциями коммерческих банков, так как кредитные операции – это не только главный источник получения банковской прибыли, но и, как указано выше, предоставление кредитов невозможно без эффективной деятельности по привлечению финансовых ресурсов. Неторговые операции в разрезе отдельных видов, получившие распространение для предоставления клиентам более широкого спектра банковских услуг, имеют немаловажное значение в конкурентной борьбе коммерческих банков за привлечение клиентуры. Без операций, а именно выпуска пластиковых карт, переводов за границу, оплаты и выставления аккредитивов, покупки дорожных чеков практически невозможна повседневная работа с клиентами.

Многообразие банковских операций очень велико, кроме вышеупомянутых, существуют еще сейфовые, трастовые, консультационные,

трансфер-агентские, депозитарные, дилерские, брокерские и многие другие, которые, в свою очередь, могут быть рассмотрены еще более детализировано.

На сегодняшний день информационные и коммуникационные технологии позволили осуществлять банковские операции независимо от их территориального и временного размещения. Степень влияния современного технологического развития на международную банковскую деятельность настолько значительна, что компьютерные и информационные технологии становятся основой их дальнейшего развития. В связи с этим актуально разработать классификацию банковских операций в зависимости от технологических форм их предоставления (рис. 3).

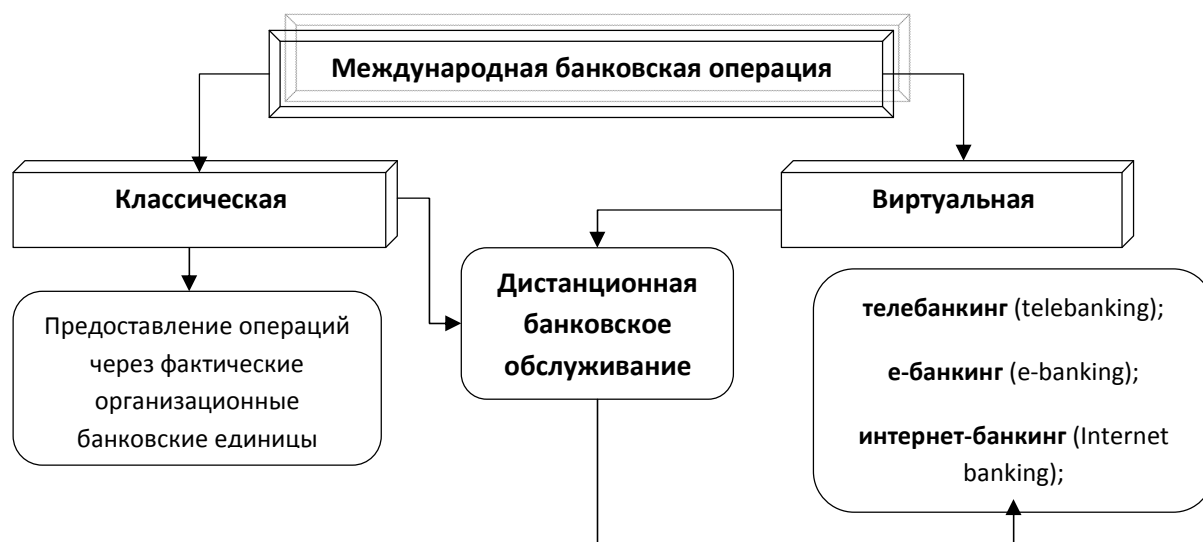


Рис. 1.3. Классификация основных форм предоставления международных банковских операций\*

\* Составлено лично автором.

На сегодня во многих развитых странах мира идет переход от классической модели (филиала) к модели дистанционного банковского обслуживания, многие операции осуществляется клиентами без непосредственного визита в банк. Из-за перемещения центра тяжести на дистанционное обслуживание функции действующей розничной сети сужаются, а филиалы становятся похожими на специализированные сервис-центры. Так, один из крупнейших и консервативных банков Германии Deutsche

Bank делает ставку не на классический банковский бизнес, а на развитие интернет-банкинга. Deutsche Bank освобождается от большей части своей филиальной сети и переносит значительную часть своих операций в Интернет. Инвестиционные планы банка в сети Интернет оцениваются в 1 млрд евро в год. Фактически Deutsche Bank меняет свои реальные филиала на виртуальные системы. При этом кардинально меняется и характер всей деятельности банка [9].

Под дистанционным банковским обслуживанием понимается технология, при которой банковские операции происходят на основании дистанционных распоряжений, переданных клиентом в банк по разным каналам доступа.

Дистанционное управление банковскими счетами может осуществляться различными способами, а именно с помощью:

телефона - телебанкинг (telebanking)

персонального компьютера - e-банкинг (e-banking)

Интернет - интернет-банкинг (Internet banking)

портативных устройств - мобильный банкинг (mobile banking).

Развитие средств связи и одновременное увеличение количества людей, которые пользуются платными услугами связи, способствовали развитию телебанкинга. Банки используют телефонную сеть и операторские центры (call-центры) для оптимизации обработки звонков, сокращение времени поиска нужной клиенту информации и обеспечения постоянной доступности услуги. Call-центры работают до 24 часов в сутки с интенсивностью до нескольких сотен звонков в минуту, на их базе можно организовать предоставление целого ряда услуг, таких как: информационно-справочная поддержка для клиентов; автоматизированное управление банковскими счетами; организация службы технической поддержки и тому подобное. Кроме того, данная технология позволяет банку, который имеет разветвленную территориальную структуру, достичь единого уровня контроля и обработки вызовов (независимо от принадлежности клиента в центральный офис или обособленных структурных подразделений).

При использовании электронного банкинга (e-banking) связь клиента с банком осуществляется по индивидуальному каналу с помощью компьютера и модема, позволяет осуществлять банковские операции в режиме реального времени.

Дальнейшее развитие удаленного банковского обслуживания обусловлено использованием в банковском деле новых средств связи. В первую очередь, это Интернет и мобильные телефонные сети, которые существенно расширили возможности клиентов, ведь для реализации их взаимодействия с банком нужны обычные html- и wap-браузеры, установленные практически в каждом современном ноутбуке или мобильном телефоне.

Интернет-банкинг - это дистанционное банковское обслуживание, которое позволяет осуществлять все стандартные банковские операции (кроме операций с наличными) через сеть Интернет.

Мобильный банкинг - это возможность управлять банковскими счетами, картами и другими банковскими продуктами через мобильный телефон.

В США и многих европейских странах соотношение пользователей мобильных банков и интернет-банков составляет примерно 1 к 4. При этом аудитория мобильного банкинга удваивается за год.

Следует отметить, что дальнейшее развитие интернет-банкинга и мобильного банкинга находится под влиянием «поколения Y», которое выросло на интернет-технологиях. Так, в России и Украине дистанционное банковское обслуживание развивается умеренными темпами. Количество пользователей мобильного банкинга в России составляет 6-7% населения, а в Украине - 6,8% [10].

Дистанционное банковское обслуживание предполагает для клиента не только осуществление его внешних платежей, но и реализацию различных внутрибанковских операций: конвертацию валют, размещение депозитов, формирование собственного инвестиционного портфеля. Вместе с устранением территориальной привязки в кредитное учреждение удаленное обслуживание устраняет зависимость клиента от времени суток.



В связи с этим нельзя не согласиться с мнением известного американского специалиста по управлению П. Друкера, согласно которой назначение любого бизнеса заключается в удовлетворении запросов клиента. Теоретик маркетинга Ф. Котлер также убежден, что ключевым фактором рыночного успеха предприятия является завоевание и удержание клиента благодаря эффективному удовлетворению его потребностей.

Именно поэтому банки вынуждены приспосабливаться к потребностям клиентов, особенностей ведения бизнеса и их образа жизни, которые, в свою очередь, стремительно меняются под влиянием информационных технологий.

Таким образом, международная банковская деятельность благодаря развитию информационных и телекоммуникационных технологий получила возможность предоставления международных банковских операций в режиме онлайн, а также расширение или изменения спектра предложения относительно международных банковских услуг и продуктов.

#### *Список литературы*

1. Гойденко Ю.Н. Ценообразование в коммерческих банках: ориентация на выживание: моногр. / Ю.Н. Гойденко, Ю.В. Рожков; под науч. ред. В.И. Самарухи. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. – 432 с.
2. Дубанков А.П. Особенности экономики и управления российским коммерческим банком (теоретические аспекты): автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / А.П. Дубанков. – М., 2003. – 19 с.
3. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю.С. Масленченков. – М.: ДеКа, 1998. – 432 с.
4. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление и технологии: учеб. пособ. для вузов / А.М. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
5. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: КНОРУС, 2005. – 768 с.

6. Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт / А.Н. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.

7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

8. Федеральный Закон «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / Центральный банк Российской Федерации. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/status\\_functions/law\\_banks](http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_banks).

9. Мамонтов А. Deutsche Bank оказался плохим провидцем / А. Мамонтов // Банковская практика за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 15-19.

10. Тамбовцев В. Финансовый кризис и перспективы глобального регулирования / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2011. – № 8. – С. 97-105.

**УДК 336.71:65.012**

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОРА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**ФИЛИППОВА Ю.А.,  
к.э.н., доцент кафедры финансов  
Донецкого государственного  
университета управления**

Обосновывается, что основными этапами разработки оценки стабильности финансовой системы является формирование информационной базы и системы индикаторов стабильности финансовой системы, проведение ее мониторинга и анализа, стресс-тестирование, формирование отчета о состоянии финансовой системы, разработка рекомендаций по корректировке политики с целью усиления стабильности финансовой системы и предотвращения финансовых кризисов. В результате исследования были определены направления исследования оценки финансовой стабильности банков и разработаны рекомендации по их корректировке с целью усиления

стабильности финансовой системы и предотвращения экономических дисбалансов.

*Ключевые слова:* банковский сектор, финансовая стабильность, развитие, интегральный показатель, рейтинг.

Обґрунтовується, що основними етапами розробки оцінки стабільності фінансової системи є формування інформаційної бази та системи індикаторів стабільності фінансової системи, проведення її моніторингу та аналізу, стрес-тестування, формування звіту про стан фінансової системи, розробка рекомендацій щодо коригування політики з ціллю посилення стабільності фінансової системи і запобігання фінансових криз. У результаті дослідження було визначено напрями дослідження оцінки фінансової стабільності банків і розроблені рекомендації щодо їх коригування з метою посилення стабільності фінансової системи та запобігання економічних дисбалансів.

*Ключові слова:* банківський сектор, фінансова стабільність, розвиток, інтегральний показник, рейтингування.

The article justifies that the main stages of development of assessment of stability of the financial system is formation of the information base and system of indicators of stability of the financial system, conduct of its monitoring and analysis, stress-testing, formation of a report on the state of the<sup>4</sup> financial system, development of recommendations on adjustment of the policy with the aim of strengthening stability of the financial system and avoidance of financial crises. In the result of the study it identifies directions of the study of assessment of financial stability of banks and develops recommendations on their adjustment with the aim of strengthening stability of the financial system and avoidance of economic disbalances.

*Key words:* banking sector, financial stability, development, integral indicator, rating.

**Постановка проблеми.** Стабильность любой экономической системы оказывает положительное влияние на общее развитие государства. Банковская система, выступая основой финансовой инфраструктуры национальной экономики, является приоритетным каналом финансирования,

обеспечивающим трансформацию сбережений в инвестиции. От стабильного функционирования банков зависит эффективность деятельности большинства секторов экономики. Устойчивая банковская система способствует реализации основных социальных гарантий государства, которые обеспечивают укрепление его финансовой независимости. В кризисный период банковская система должна выступать основой для принятия решений по реализации стратегических задач развития российской экономики по обеспечению финансовой безопасности.

***Анализ последних исследований и публикаций.*** Теоретические положения относительно стабильности, устойчивости и надежности банковского сектора нашли свое отражение в научных трудах отечественных ученых: А. Бурьяка, В.В. Ивановой, И.В. Ларионовой, И.Д. Мамоновой, А.В. Молчанова, В.В. Новикова, Г.Г. Фетисова. Совершенствованию банковского регулирования посвящены исследования А.П. Домбровского, М.А. Котлярова, А.А. Смирновой.

Следует отметить, что исследованию формирования единых принципов обеспечения стабильности банковской системы уделено незначительное внимание, что и обуславливает необходимость дальнейших разработок.

***Общая цель.*** Целью статьи разработка положений и рекомендаций по развитию организационно-экономических основ обеспечения стабильности банковской системы как фактора финансовой безопасности государства.

***Изложение основного материала.*** В последнее время в связи с негативными последствиями мирового финансового кризиса, страны сталкиваются с серьезной проблемой по дальнейшей стратегии развития банковской системы и выбора методов для обеспечения ее стабильности. Волна кризисных явлений, охвативших мировую экономику, вызвала потребность в углублении существующих экономических исследований по обеспечению стабильности банковской системы в контексте финансовой безопасности и применении их на практике.

Стабильность банковской системы - это комплексная характеристика состояния банковской системы, при котором реализуется ее сущность и назначение в экономической системе страны, адекватно и эффективно выполняются ее функции, а также обеспечивается возможность поддерживать равновесие и восстанавливать состояние после внешних потрясений или усиление диспропорций, каких-либо отклонений от безопасных параметров, вызванных кризисными явлениями. Стабильность банковской системы является фактором обеспечения стабильности финансовой и экономической систем и экономической безопасности государства. На сегодняшний день содействие или обеспечение ее является одной из основных функций центральных банков [1].

Анализ отечественной практики свидетельствует, что главной проблемой в обеспечении стабильного развития банковской системы является отсутствие системности и синхронности в изменении собственных организационных основ, методов и принципов с учетом соответствующего уровня и этапа развития. Это и обуславливает актуальность темы и целесообразность проведения исследований для развития этого вопроса.

Глобальный кризис наглядно продемонстрировал структурную уязвимость экономики РФ и неустойчивость ее финансовой системы. Без устранения структурных диспропорций в отраслевой структуре экономической системы и разрывов в уровнях развития отдельных сегментов финансовой системы вероятным сценарием развития РФ произойдет замедление экономической динамики и углубления дисбалансов финансовой системы. Это станет основой для финансовой дестабилизации в будущих периодах. Поэтому, чтобы помешать развитию этого процесса, необходимым условием является, прежде всего, широкая доступность, достоверность и понятность информации о результатах деятельности банков, их надежности и платежеспособности, и как следствие, их финансовой стабильности. Поэтому, основными направлениями исследований по оценке финансовой стабильности банковской системы являются следующие (рис. 1).



Рис. 1. Направления исследований для оценки финансовой стабильности банков

Одной из составляющих системы оценки финансовой устойчивости банков является рейтинговая система оценивания банков. В РФ наиболее применяемой в банковской сфере является система CAMELS. Надзор за деятельностью банков, основанного на оценке рисков их деятельности по

рейтинговой системе CAMELS, заключается в определении общего состояния банка на основании единых критериев, которые охватывают его деятельность по всем направлениям.

Целью рейтинга является определение тех банков, которые имеют неудовлетворительное финансовое состояние или определенные недостатки в менеджменте, а также в деятельности банка существуют определенные угрозы относительно стабильности и финансовой устойчивости. Своевременное выявление проблем, которые могут привести к негативным последствиям, требует особого режима контроля службы банковского надзора. Несмотря на то, что существующая рейтинговая система достаточно полно позволяет оценить деятельность банков, она все же имеет определенные недостатки, которые можно устранить соответствующими мерами, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика недостатков рейтинговой системы CAMELS и пути их устранения

Недостатки	Пути устранения
субъективность оценки экспертами деятельности банков	ранжирование специалистов, которые будут заниматься определением и оценкой отдельных компонентов системы
трудности в адаптации этой зарубежной модели к реалиям отечественного финансового сектора	разработка и применение дополнительных критериев оценки для отдельных компонентов в случаях неоднозначности в трактовке и присвоении баллов
тесное «сотрудничество» инспектора с банком, что приводит к необъективной оценке рисков	усиление требований к квалификации кадров и их обучение в соответствии с международными стандартами
несовершенство общей оценки и присвоения рейтинга	внедрение весовых коэффициентов для компонентов системы относительно того, насколько они являются значимыми в общей оценке

Данная система имеет преимущество - результаты исследования являются наглядными и дают возможность комплексного исследования практически всех аспектов деятельности банковского учреждения. Впрочем, ее существенным недостатком является субъективный характер оценки. Методология практического применения системы CAMELS предусматривает использование

рейтинговых оценок, прежде всего, надзорными органами для контроля над деятельностью банковских учреждений. Но, к сожалению, такой важный аспект оценки банковских учреждений, как обеспечение публичного характера результатов оценки деятельности банков, как правило, не рассматривается. Она не дает возможности своевременно выявлять слабые места в банковском секторе во время экономических колебаний и имеет ряд других недостатков, как и любая другая рейтинговая система. На ее основе нельзя сделать окончательный вывод о финансовой стабильности банковских учреждений, что, в свою очередь, нуждается в дополнительной информации.

Другим примером оценки финансового состояния банков является расчет экономических нормативов, установленных Банком России [2]. При этом применяются методики оценки финансового состояния банка, созданные с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, Мирового банка, ученых. Существует 9 обязательных банковских нормативов:

Н1 Норматив достаточности собственного капитала (максимум 10%),

Н2 Норматив мгновенной ликвидности (минимум 15%),

Н3 Норматив текущей ликвидности (минимум 50%),

Н4 Норматив долгосрочной ликвидности (максимум 120%),

Н6 Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (максимум 25%),

Н7 Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (максимум 800%),

Н9.1 Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (максимум 50%),

Н10.1 Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (максимум 35%),

Н12 Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения долей (акций) других юридических лиц (максимум 25%).



Целесообразно применять системный подход и обеспечить комплексную оценку финансовой стабильности банковской системы РФ, что позволит выявлять угрожающие явления, а также сглаживать последствия негативных колебаний. Результатом такого комплексного исследования должен стать Отчет о финансовой стабильности (далее - ОФС), который может разрабатываться как по отдельному банку, так и центральным банком по всей банковской системе в целом. Желательно, чтобы такой Отчет содержал следующую информацию [3, с.11]:

идентификация угроз стабильности финансового сектора;

оценка достоверности и силы влияния внутренних и внешних факторов на деятельность банковского учреждения;

расчет индикаторов финансовой стабильности и основных экономических нормативов (если есть нарушения по соблюдению пороговых значений, то план мероприятий по стабилизации значения показателя и улучшения финансового состояния вообще);

динамика показателей, касающихся прибыльности, рентабельности и надежности банковского учреждения.

Подготовка таких документов позволяет предупреждать развертывание кризисных процессов и разрабатывать планы действий по минимизации последствий, если кризиса не удалось избежать. Россия уже сделала первые шаги на этом пути, однако такие действия необходимо активизировать и, позаимствовав зарубежный опыт, адаптировать его к отечественным реалиям.

Не менее важным направлением для обобщения и получения полной картины состояния банковского сектора является разработка методики, которая бы позволяла обобщать исходную информацию и получать единственное значение - интегральную оценку (индекс) в виде обобщающего показателя, который состоит из интегральных таксономических показателей оценки финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности и эффективности управления банка, каждый из которых описывается определенной совокупностью отдельных показателей. Обобщающий интегральный

показатель оценки финансовой устойчивости банка рассчитывается по средней геометрической интегральных показателей.

***Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении.*** Современные условия развития экономики диктуют свои условия по обеспечению финансовой стабильности, которая вместе с поддержанием ценовой стабильности должна быть вторым приоритетной функцией Банка России. Поэтому разработка подхода, ориентированного на будущее, способного выявлять потенциальные опасности финансовой системы, приобретает особую значимость. Кроме того, анализ финансовой стабильности не может лежать только в плоскости оценки выполнения банками нормативов или их рейтинговых оценок. Предложено использовать на практике системный подход и интегральный показатель для оценки финансового состояния банковской системы, что позволит определять тенденции развития банка и своевременно реагировать на соответствующие отклонения. Внедрение предложенных подходов позволит улучшить качество оценки финансовой стабильности банковской системы, что, собственно, и является предметом дальнейших научных исследований.

#### *Список литературы*

1. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.

2. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. N 139-И "Об обязательных нормативах банков" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70286876/>

3. Колобов Ю. В. Основні аспекти фінансової стабільності в сучасних умовах / Ю. В. Колобов, О. І. Петрик // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2012. – № 1 (12). – С. 11–17.

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ ПАО «ПРОМИНВЕСТБАНК» НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ МАРКОВИТЦА**

**ШИРА Н.А.,**  
к.э.н., доцент, кафедры финансов  
Донецкого государственного  
университета управления

В статье рассмотрена методика оценки эффективности кредитного портфеля коммерческого банка на основе теории Марковитца, которая направлена на улучшение результатов кредитной деятельности коммерческого банка и базируется на принципах минимизации риска и его диверсификации. Проведены расчеты с использованием соответствующих данных ПАО «Проминвестбанк».

*Ключевые слова:* кредитный риск, диверсификация, эффективность кредитного портфеля, прибыльность кредитного портфеля, доходность кредитного актива, вариация

У статті розглянуто методику оцінки ефективності кредитного портфеля комерційного банку на основі теорії Марковітца, яка спрямована на поліпшення результатів кредитної діяльності комерційного банку і базується на принципах мінімізації ризику і його диверсифікації. Проведено розрахунки з використанням відповідних даних ПАТ «Промінвестбанк».

*Ключові слова:* кредитний ризик, диверсифікація, ефективність кредитного портфеля, прибутковість кредитного портфеля, прибутковість кредитного активу, варіація

The article describes the evaluating method of the commercial bank loan portfolio effectiveness based on the Markowitz theory, which aims to improve the results of commercial bank credit activity and is based on the risk minimizing principles and diversification. Calculations using the appropriate PJSC Prominvestbank data are given.

*Key words:* credit risk, diversification, loan portfolio effectiveness, loan portfolio profitability, yield of the loan asset, variation

**Постановка проблемы.** В системе банковских рисков особое место занимает портфельный кредитный риск, это связано со спецификой деятельности банков, ведь именно для кредитных операций характерны опережающие темпы развития. С увеличением объемов банковского кредитования, а также с усилением влияния факторов внутренней и внешней среды на кредитный портфель перед банками возникает проблема оценки и прогнозирования портфельного кредитного риска.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросам банковского кредитования и управления кредитными рисками посвящены работы таких экономистов, как В.В. Витлинский, А.Д. Волчанка, В.А. Зинкевич, А.П. Ковалев, А.И. Лаврушин, В.И. Мищенко, А.М. Мороз, М.И. Свалка, Л.А. Примостка, К.Г. Шумкова и др. В то же время к числу нерешенных проблем следует отнести особенности управления кредитным риском банков именно в период кризисных явлений в экономике и в посткризисный период экономического развития.

**Целью статьи** является оценка эффективности управления кредитным портфелем коммерческого банка на основе теории Марковитца (на примере ПАО «Проминвестбанк»).

**Изложение основного материала.** Одним из методов оценки риска кредитного портфеля коммерческого банка является математическое моделирование. Среди большого количества математических моделей выделяют такие, которые решают задания оптимального формирования кредитного портфеля и прогнозирования. Рассмотрим методику построения эффективного кредитного портфеля коммерческого банка на основе теории Марковитца (на примере ПАО «Проминвестбанк») [1].

Структура кредитного портфеля, годовые процентные ставки и ожидаемый годовой доход в денежном выражении в ПАО «Проминвестбанк» представлены в табл. 1 [2, 3].

Таблица 1

## Структура кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк»

за 2011-2013 года, тыс. грн.

Вид экономической деятельности	2013			2012			2011		
	Сумма	%*	доходность	Сумма	%*	доходность	Сумма	%*	доходность
Металлургия и горнодобывающая отрасль	6981421	18,9	1319489	5762404	18,5	1066045	5751933	18,2	1046852
Сельское хозяйство и пищевая промышленность	5701785	15,3	872373,1	4421597	15,2	672082,7	4371581	14,1	616392,9
Строительство объектов недвижимости	4276177	23,0	983520,7	4039320	22,8	920965	3534206	21,8	770456,9
Производство и машиностроение	3811468	18,0	686064,2	3822061	18,3	699437,2	3485803	18,5	644873,6
Энергетическая промышленность	3107853	17,2	534550,7	3253519	18,2	592140,5	815542	18,7	152506,4
Услуги	2186491	21,0	459163,1	2912257	20	582451,4	3685408	20,5	755508,6
Торговля	2152871	23,6	508077,6	2170710	23,1	501434	2875639	22,3	641267,5
Транспорт	1454369	22,4	325778,7	1954920	21,2	414443	1067680	19,2	204994,6
Нефтегазовая промышленность	205345	19,0	39015,55	1718029	18,7	321271,4	2464118	18,5	455861,8
Физические лица	117841	24,1	28399,68	127925	23,9	30574,08	799400	23,2	185460,8
Другое	419626	23,0	96513,98	858 235	22,0	192244,64	1175650	22,5	264521,3
Всего:	30412247		5852946	31040977		5993088	30026960		5738696

\*средневзвешенная процентная ставка

Из табл. 1 видно, что годовой доход кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» уменьшился на 140 142,78 тыс. грн.

В табл. 2 приводится расчет показателя доходности кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» ( $R_p$ ) по процентными ставками. Вычисление этого показателя проводится с учетом процентной ставки и удельного веса  $i$ -го актива в кредитном портфеле.

Таблица 2

Расчет показателя доходности кредитного портфеля ( $R_p$ ) по процентным ставкам банка портфеля ПАО «Проминвестбанк» за 2011-2013 года

Вид экономической деятельности	2013			2012			2011		
	%*	удел . вес	мат. ожид. доходности	%*	удел . вес	мат. ожид. доходности	%*	удел . вес	мат. ожид. доходности
Металлургия и горнодобывающая отрасль	18,9	23,0	4,3	18,5	18,6	3,4	18,2	19,2	3,5
Сельское хозяйство и пищевая промышленность	15,3	18,7	2,9	15,2	14,2	2,2	14,1	14,6	2,1
Строительство объектов недвижимости	23,0	14,1	3,2	22,8	13,0	3,0	21,8	11,8	2,6
Производство и машиностроение	18,0	12,5	2,3	18,3	12,3	2,3	18,5	11,6	2,1
Энергетическая промышленность	17,2	10,2	1,8	18,2	10,5	1,9	18,7	2,7	0,5
Услуги	21,0	7,2	1,5	20,0	9,4	1,9	20,5	12,3	2,5
Торговля	23,6	7,1	1,7	23,1	7,0	1,6	22,3	9,6	2,1
Транспорт	22,4	4,8	1,1	21,2	6,3	1,3	19,2	3,6	0,7
Нефтегазовая промышленность	19,0	0,7	0,1	18,7	5,5	1,0	18,5	8,2	1,5
Физические лица	24,1	0,4	0,1	23,9	0,4	0,1	23,2	2,7	0,6
Другое	23,0	22,8	5,2	22,4	2,8	0,6	22,5	3,9	0,9
Всего			24,2			19,3			19,6

\*средневзвешенная процентная ставка

Проведем расчет ожидаемой доходности по кредитному портфелю за 2013 год:

ожидаемая доходность кредитования металлургии и горнодобывающей отрасли  $E(R_1) = 18,9 * 0,23 = 4,35$  (%) ;

ожидаемая доходность кредитования сельского хозяйства и пищевой промышленности  $E(R_2) = 15,3 * 0,187 = 2,86$  (%) .

Аналогичным способом находятся ожидаемые доходности остальных составляющих кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк».

Отсюда, ожидание доходности кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» составляет 24,19%.

Расчет ожидаемой доходности по кредитному портфелю ПАО «Проминвестбанк» приведен в табл. 3.

Таблица 3

Динамика показателя доходности кредитного портфеля ПАО  
«Проминвестбанк» за 2011-2013 года, тыс. грн.

Вид экономической деятельности	2013	2012	2011
Металлургия и горнодобывающая отрасль	303482,4	198284,3	200995,5
Сельское хозяйство и пищевая промышленность	163133,8	95435,7	89993,37
Строительство объектов недвижимости	138676,4	119725,4	90913,92
Производство и машиностроение	85758,0	86030,8	74805,33
Энергетическая промышленность	54524,2	62174,7	4117,672
Услуги	33059,7	54750,4	92927,56
Торговля	36073,5	35100,4	61561,68
Транспорт	15637,4	26109,9	7379,804
Нефтегазовая промышленность	273,1	17669,9	37380,67
Физические лица	113,6	122,3	5007,442
Другое	22005,2	5382,8	10316,33
Общая доходность банка	852737,3	700786,8	675399,3

Как видно из табл. 3, ожидаемая доходность ПАО «Проминвестбанк» в 2013 году составляет 852 737,3 тыс. грн., что на 151 950,5 тыс. грн. больше, чем в 2012 году.

Рассчитаем ожидаемую вероятность доходности кредитных активов ПАО «Проминвестбанк» с учетом фактора риска (табл. 4).

Из табл. 4 следует, что в 2013 году средняя ожидаемая доходность по ставкам кредитования составляла 21,8 %, что на 1,2% выше, чем в 2011 году.

Таблица 4

Динамика ожидаемой доходности по ставкам кредитования ПАО  
«Проминвестбанк» (показатель  $E(R_i)$ ), %

Название статьи	Дата			Изменение за период (+,-).
	2013	2012	2011	
Кредитный портфель ПАО «Проминвестбанк»	21,8	21,6	20,6	1,2

Определим вариацию доходности кредитования ПАО «Проминвестбанк» по такому сценарию: пессимистический - банк получит ожидаемый доход на 5% ниже установленного (ожидаемая вероятность - 10 %); вероятный - банковское учреждение получит доход исходя из расчета, приведенного в табл. 4; (ожидаемая вероятность - 75 %); оптимистичный - банк получит ожидаемый доход на 5% выше установленного (ожидаемая вероятность - 15 %).

Проведем расчет ожидаемой доходности по кредитному портфелю ПАО «Проминвестбанк» 2013 году:

$$E(R_{i,0}) = (21,8 - 5) * 0,10 + 21,8 * 0,75 + (21,8 + 5) * 0,15 = 22,05 (\%)$$

Отсюда, ожидаемая доходность с учетом разных сценариев развития свидетельствует об увеличении дохода на 0,22%.

Расчет математически ожидаемой доходности по кредитам ПАО «Проминвестбанк» приведен в табл. 5.

Таблица 5

Расчет ожидаемой доходности от операций кредитования ПАО  
«Проминвестбанк» с учетом разных сценариев развития  
за 2011-2013 года

Название	Дата			Изменение за период (+,-),
	2013	2012	2011	
Кредитный портфель ПАО «Проминвестбанк»	22,05	22,0	21,75	0,3



Таким образом, данные табл. 5 свидетельствуют о том, что среднегодовая ожидаемая доходность кредитного портфеля в 2013 году увеличилась на 0,3% по сравнению с 2011 годом и составила 22,05%.

Проведем расчет вариации доходности кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» по состоянию на 2013 год:

$$\text{var}(R_{Ю.О.}) = 0,10 * (16,8 - 22,05)^2 + 0,75 * (21,8 - 22,05)^2 + 0,15 * (26,8 - 22,05)^2 = 6,19$$

Расчет вариации доходности кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» приведен в табл. 6.

Таблица 6

Расчет вариации доходности с учетом разных сценариев развития банка ПАО «Проминвестбанк» за 2011-2013 года

Название	Состоянием на		
	2013	2012	2011
Кредитный портфель ПАО «Проминвестбанк»	6,19	6,19	6,28

Из табл. 6 можно сделать вывод, что вариация доходности с учетом разных сценариев развития в 2012-2013 годах была неизменной.

Рассчитаем стандартное отклонение по полученным показателям вариации ожидаемых доходов для кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк»:  $SD(R_{Ю.О.})_{2013,2012} = \sqrt{6,19} = \pm 2,48$ ,  $SD(R_{Ю.О.})_{2011} = \sqrt{6,29} = \pm 2,51$

Из проведенного выше анализа видно, что наиболее рискованным является проведение кредитных операций в 2011 году, ведь отклонение по предполагаемым доходам выше, чем в 2012-2013 годах, что может привести к значительному недополучению прибыли.

Риски при кредитовании в 2012-2013 годах ниже, чем в 2011 году, однако не немного отличаются от них. Такое положение вещей объясняется общей ситуацией относительно тенденций в деятельности промышленных предприятий и предприятий, функционирующих в сфере обслуживания, состояние которых значительно ослабляется нестабильностью

законодательного и государственного регулирования, прежде всего из-за ежегодного увеличения налоговой нагрузки.

Для расчета ковариации кредитного портфеля необходимо придерживаться следующего алгоритма:

При расчете показателя ковариации исходим из того, что математическая ожидаемая доходность по кредитному портфелю в 2013 году составила  $E_1(R_{Ю.О.}) = 22,05\%$ ;

Вероятность реализации такого сценария получения доходов оценим в 50%, то есть, показатель  $p_1 = 0,5$ .

При расчете ковариации необходимо учитывать возможное стандартное отклонение от математически ожидаемого дохода, которое составляет  $SD(R_{Ю.О.}) = \pm 2,48$ .

Вероятность того, что ПАО «Проминвестбанк» получит на 2,48 п. п. больше процентного дохода от кредитования оценим в 23 %.

То есть, показатель вероятности реализации ( $p_2 = 0,23$ ) дохода составит:  $E_2(R_{Ю.О.}) = 22,05 + 2,48 = 24,53\%$

Вероятность того, что банковское учреждение получит на 2,48 п. п. меньше процентного дохода от кредитования оценена в 27 %.

То есть, показатель вероятности реализации ( $p_3 = 0,27$ ) дохода составит:  $E_3(R_{Ю.О.}) = 22,05 - 2,48 = 19,57\%$

Необходимо провести анализ показателя, характеризующего возможное значение доходности активов, которые входят в кредитный портфель (показатель  $r_N$ ). Анализ этого показателя необходимо выполнить, как и в предыдущем случае, по трем сценариям (вероятный, пессимистичный, оптимистичный).

По данным табл. 4 видно, что возможное значение доходности активов кредитного портфеля в 2013 году составило  $r_{1Ю.О.} = 21,8\%$  (при значении показателя  $p_1 = 0,5$ ).

Однако, при оптимистичном варианте развития событий эта ставка может быть на 5 п. п. больше (при значении показателя  $p_2 = 0,23$ ), тогда значение доходности активов составит:  $r_2 = 21,8 + 5 = 26,8\%$ .

При пессимистичном варианте развития событий эта процентная ставка может быть на 5 п. п. меньше (при значении показателя  $p_3 = 0,27$ ), тогда значение доходности активов составит:  $r_3 = 21,8 - 5 = 16,8\%$

Таким образом, рассчитаем размер ковариации для кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк»:

$$\text{cov}(R_i, R_j) = 0,5 * (22,05 - 21,8) + 0,23 * (26,8 - 24,34) + 0,27 * (19,57 - 16,8) = 1,4$$

Полученное положительное значение ковариации свидетельствует о том, что доходность кредитного портфеля может увеличиться на 1,4%.

С помощью проведенных расчетов было определено, что прогнозируется увеличение доходов от кредитования как физических и юридических лиц. Значение ковариации указывает на то, что доходность увеличится на 1,4%. Полученное значение указывает на ожидаемый темп роста доходности от кредитов, предоставленных физическим и юридическим лицам. Фактически значение ковариации можно приравнять к среднегодовому темпу роста доходности кредитных портфелей, то есть -  $\text{cov}(R_{к.л}) = t(R_{к.л})$ .

Исходя из значения показателя ковариации, можно спрогнозировать объем выданных ПАО «Проминвестбанк» кредитов и определить доходность кредитной деятельности в 2014 году, что в свою очередь даст возможность определить текущие кредитные риски и определить эффективность управления кредитным портфелем.

Для расчета размера ожидаемых доходов от осуществления кредитных операций ПАО «Проминвестбанк» в 2014 году необходимо учесть следующее:

ожидаемый годовой доход банка от кредитования физических и юридических лиц в 2013 году составил 5852945 тыс. грн.;

увеличение доходности от кредитования юридических и физических лиц в имеющемся объеме кредитного портфеля составит 1,4%.

Размер ожидаемых доходов от осуществления кредитных операции банком ПАО «Проминвестбанк» в 2014 году составит:

$$D(R_{к.л.}) = 5852945 * 1,014 = 5934886,3 \text{ (тыс.грн)}$$

Ожидаемая доходность от кредитования юридических и физических лиц составит 5 934 886,3 тыс. грн.

Сравним с помощью табл. 7 прогнозируемый размер доходности кредитного портфеля с тем, который наблюдался в предыдущем периоде.

Таблица 7

Сравнение прогнозируемого и фактического размера ожидаемых доходов от осуществления кредитных операций банком ПАО «Проминвестбанк», тыс. грн.

Показатель	Состоянием на		Изменение за период (+,-), тыс. грн.
	2013 (фактический)	2014 (прогнозный)	
Суммарный размер ожидаемых доходов от кредитной деятельности	5852945	5934886	81941

Таким образом, из данных табл. 7 можно увидеть, что суммарный ожидаемый рост доходов от кредитных операций прогнозируется в размере 652 675 тыс. грн., в том числе доходов на сумму 447 962 тыс. грн. - от предоставления кредитов юридическим лицам, на сумму 204 713 тыс. грн. - от кредитования физических лиц.

Аналогичным способом проведем прогнозирование общего объема кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» на 2014 год.

Будем считать, что за 2013 год процентные ставки по кредитными продуктами не пересматривались соответствующими комитетами, потому их размер на начало 2014 года останется аналогичным тому, который наблюдался в предыдущем периоде (ожидаемая доходность по кредитному портфелю 22,05).

Прогнозируемый размер кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» 2014 году составит:

$$\sum КП_{2013.} = 5852945 * \frac{100}{22,05} = 26\,543\,968 \text{ (тыс. грн)}$$

$$\sum КП_{2013} = 5934886 * \frac{100}{22,05} = 27915583 \text{ (тыс. грн)}$$

Сравним с помощью табл. 8 прогнозируемый размер кредитного портфеля банка с тем, который наблюдался в предыдущем периоде.

Таблица 8

Сравнение прогнозируемого и фактического размера кредитного портфеля  
ПАО «Проминвестбанк», тыс. грн.

Показатель	Состоянием на		Изменение за период	
	2013 (фактический)	2014 (прогнозный )	абсолютное отклонение (+,-), тыс. грн.	темп роста %
Общий размер кредитного портфеля	26 543 968	27 915 583	1 371 615	105,17

Из данных табл. 8 видно, что прогнозируемое увеличение кредитного портфеля произойдет на 1371615 тыс. грн., в результате чего прогнозируемый размер в 2014 году будет составлять 27 915 583 тыс. грн. Ожидаемый темп роста - 105,17%.

Исходя из приведенной методики, в ходе анализа кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» за анализируемый период было выявлено следующее:

положительное значение ковариации свидетельствует о том, что прогнозируемый темп прироста доходности составит 1,4% от имеющегося размера кредитного портфеля;

прогнозируется увеличение ожидаемых доходов от кредитной деятельности банка на 81 941 тыс. грн.;

прогнозируется увеличения кредитного портфеля ПАО «Проминвестбанк» на 1 371 615 тыс. грн.

**Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработки в данном направлении.** Таким образом, можно сделать вывод, что результаты внедрения в политику управления кредитным портфелем коммерческого банка предложенного методического подхода указывают на

положительное направление изменений и эффективность текущей кредитной политики, которой придерживается руководство ПАО «Проминвестбанк».

*Список литературы*

1. Портфельные риски в теории Марковица [Электронный ресурс]: Корпоративные финансы / А. Каплин. – Режим доступа: [http://www.gaap.ru/articles/portfelnye\\_riski\\_v\\_teorii\\_markovitsa/](http://www.gaap.ru/articles/portfelnye_riski_v_teorii_markovitsa/)

2. Публічне акціонерне товариство «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» Фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2013 з висновком незалежних аудиторів [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pib.com.ua/files/IFRS%20\\_SA\\_31\\_12\\_13\\_v4.3\(ukr\)-FINAL%20with%20706%20concl\\_1.pdf](http://www.pib.com.ua/files/IFRS%20_SA_31_12_13_v4.3(ukr)-FINAL%20with%20706%20concl_1.pdf)

3. Публічне акціонерне товариство «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» Фінансова звітність згідно з МСФЗ за рік, що закінчився 31 грудня 2012 з висновком незалежних аудиторів [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pib.com.ua/files/PIB%20IFRS%20UKR%20Report%20with%20ISA%20700%20opinion\\_1.pdf](http://www.pib.com.ua/files/PIB%20IFRS%20UKR%20Report%20with%20ISA%20700%20opinion_1.pdf)