

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ»**

СБОРНИК НАУЧНЫХ РАБОТ ДОНГУУ

Серии «ФИНАНСЫ, УЧЁТ, АУДИТ»

Выпуск 2

Донецк

2016

УДК 336
ББК У26
Г 72

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донецкий государственный университет управления». Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 2 // ГОУ ВПО ДонГУУ. – Донецк: ДонГУУ, 2016. – 212 с.

Режим доступа: <http://dsum2.esrae.ru/>

Учредитель: ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления».

Главный редактор:

Волощенко Л. М. – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Заместитель главного редактора:

Верига А. В. – доктор экономических наук, доцент, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Редакционная коллегия:

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

Зенченко Т. В. – доктор экономических наук, профессора кафедры денежного обращения и кредита, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Кавказский федеральный университет».

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

Нижегородцев Р. М. – доктор экономических наук, заведующий лабораторией экономической динамики и управления инновациями, Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова Российской академии наук.

Петрушевская В. В. – кандидат наук по государственному управлению, доцент кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Петрушевский Ю. Л. – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учёта и аудита, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Поклонский Ф. Е. – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Пономарёв И. Ф. – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Саенко В. Г. – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

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

Научный секретарь:

Арчикова Я. О. – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

Технический секретарь:

Шилина А. Н. – старший преподаватель кафедры финансов, ГОУ ВПО ДонГУУ.

В сборнике научных работ 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.

Адрес редакции: ДНР, 283015, г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163а.

Телефон: (062) 337-66-09

Издаётся по решению учёного совета ДонГУУ

СОДЕРЖАНИЕ

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

<i>Волощенко Л. М., Филиппова Ю. А., Трандофилова А. А.</i> Оценка финансовой устойчивости предприятия с помощью интегрального индикатора.....	6
<i>Волощенко Л. М., Виноградова Ю. С.</i> Финансовые ресурсы предприятия и проблемы их формирования.....	16
<i>Евсеев В. А., Кутафина Е. А.</i> Отчетность как база оценки экономического состояния предприятия.....	24
<i>Одинцова Н. А.</i> Методика оценки финансового потенциала предприятия.....	33
<i>Филиппова Ю. А., Алехова С. И.</i> Пути повышения эффективности финансового планирования на предприятии.....	42
<i>Фомина Е. А., Васильева В. В.</i> Финансовая устойчивость предприятия: сущность и факторы обеспечения.....	49

СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

<i>Арчикова Я. О.</i> Методическое обеспечение обоснования инвестиций в инновационные проекты.....	58
<i>Истомина О. И.</i> Роль инвестиционной активности населения в развитии экономики государства.....	67

Петрушевский Ю. Л., Тонконоженко Ю. А.

Инновационный потенциал персонала и методы его
оценки на предприятиях угледобывающей отрасли ДНР.....75

Шарый К. В.

Сущность и содержание инновационно-инвестиционной
политики государства.....86

СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

Агафоненко О. Ю.

Экономический потенциал как основа эффективного
развития региона.....95

Евтеева С. Г.

Государственные внебюджетные фонды как
институты социального страхования.....104

Евтеева С. Г., Чоботарь А. А.

Анализ состояния бюджета Украины:
проблемы и перспективы.....109

Макаренко Ю. С.

Объект формирования финансового механизма
сферы жилищно-коммунального хозяйства.....115

Фомина Е. А., Босенко А. В.

Производные финансовые инструменты:
особенности обращения в Украине.....124

СЕКЦИЯ 4. ВОПРОСЫ АНАЛИЗА, УЧЁТА И АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Евсеенко В. А.

Интерпретация дебиторской задолженности по
национальным и международным стандартам
бухгалтерского учёта.....135

Евсеенко В. А.

Учёт расчётов по оплате труда: отечественная
практика и зарубежный опыт.....145

Шилина А. Н., Гайворонская И. С.

Сущность и проблемы исчисления налога
на прибыль предприятий.....154

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

Киризлеева А. С., Мельникова А. С.

Анализ деятельности и значение коммерческих
банков для развития экономики.....163

Ковалева Ю. Н.

Современное страховое посредничество:
проблемы и перспективы.....175

Пшеничная В. П.

Мировой финансовый кризис: геоэкономические
предпосылки и общие тенденции.....187

Тарасова Е. В.

Теоретические основы анализа международной
банковской деятельности.....194

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

УДК 338.24

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИНДИКАТОРА

ВОЛОЩЕНКО Л. М.,
д. э. н., доцент, зав. кафедрой
финансов ГОУ ВПО ДонГУУ;
ФИЛИПОВА Ю. А.,
к. э. н., доцент кафедры
финансов ГОУ ВПО ДонГУУ;
ТРАНДОФИЛОВА А. А.,
студентка ОУ «Магистр»
ГОУ ВПО ДонГУУ

В статье рассмотрен методический подход к оценке финансовой устойчивости предприятия с помощью интегрального индикатора для повышения его конкурентоспособности и разработки практических рекомендаций в сфере принятия оперативных управленческих решений руководством.

***Ключевые слова:** финансовая устойчивость; предприятие; метод; коэффициент; показатель; индикатор; оценка.*

The article discusses a methodical approach assessment of financial stability by the integral indicator to increase its competitiveness and to develop practical recommendations in making operational decisions leadership.

***Keywords:** financial stability; enterprise; method; coefficient; indicator; assessment.*

Постановка проблемы. В условиях мирового финансово-экономического кризиса и интеграции капитала переход экономики на инновационный и социально-ориентированный путь развития возможно осуществить только при условии стабильного развития самого государства.

Устойчивое развитие приоритетных отраслей промышленности, и особенно первичных звеньев экономики – предприятий, приобретает особую актуальность, поэтому формирование и развитие механизмов анализа, оценки и управления финансовой устойчивостью предприятия выступают в качестве основных проблем современных экономических исследований.

На сегодняшний день важнейшим показателем развития любого предприятия является уровень финансовой устойчивости. Достаточный уровень финансовой устойчивости предприятия является залогом успешного его функционирования. Для обеспечения стабильного уровня финансовой устойчивости необходима правильная его оценка, а также проведение комплекса мероприятий для поддержки оптимального уровня или увеличения данного показателя.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальные проблемы оценки финансовой устойчивости рассмотрены в трудах как зарубежных, так и отечественных учёных: Капанадзе Г. Д., Бурцева А. Л., Лукаш Ю. А., Ковалёва В. В., Грачёва А. В., Макарьяна Э. А., Стояновой Е. С., Шеремета А. Д. и др.

Проблема обеспечения финансовой устойчивости приобрела большое значение, что обуславливает повышенный интерес к ней со стороны учёных-экономистов. Изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы многих учёных-экономистов, среди которых труды: Бланка И. А., Коробова М. Я., Кривицкой О. Р., Мамонтова Н. А., Филимоновой А. С., Цал-Цалко Ю. С., Абрютин М. С., Баканова М. И., Ковалёва В. В., Савицкой Г. В., К. Друри, Сайфулина Р. С., Федотовой М. А., Родионовой Н. В., К. Хеддервика и др. Однако, несмотря на достаточно большое число публикаций по данной проблеме, было установлено, что в финансово-экономической литературе отсутствует единый подход к определению понятия «финансовая устойчивость предприятия».

Целью статьи является развитие методического подхода к оценке финансовой устойчивости на основе построения интегрального показателя финансовой устойчивости предприятия для получения достоверных результатов о его финансово-

хозяйственной деятельности и обеспечения эффективной деятельности предприятия.

Изложение основного материала. Общепринятая в финансовой науке система коэффициентов и методы оценки не позволяют в полной мере выявить причины укрепления или снижения финансовой устойчивости предприятия. Прежде всего, это относится к сущности понятия «финансовая устойчивость», которое в значительной степени характеризует оценку только структуры капитала по состоянию на указанную дату, при этом обеспеченность собственного и заёмного капитала платёжными источниками за весь отчётный период не учитывается.

Следует отметить, что для оценки финансовой устойчивости предприятия существует множество различных методических разработок, однако нет единого подхода. Все существующие методики анализа финансовой устойчивости можно условно разделить на следующие группы: основанные на системе коэффициентов; включающие интегральные показатели; содержащие системы неравенств; многомерные статистические методы и элементарные экономико-математические методы и модели [3].

Достоинством подхода Шеремета А. Д. и Негашева Е. В. является возможность всестороннего глубокого исследования устойчивости предприятия с применением различной финансовой информации. Недостаток же заключается в сложности применения, так как при анализе требуется значительный объём финансовой информации, а её обработка возможна только при условии привлечения сотрудников данного предприятия [8, с. 340]. Анализ финансовой устойчивости, предложенный Лысенко Д. В., удобен в применении тем, что не требует внутрифирменной информации, но при этом даёт достаточно широкое представление об устойчивости. Особенностью рассматриваемой методики является детальная сравнительная оценка значений показателей финансовой устойчивости [1].

Подход, предложенный Глазуновой М. И., характеризуется тем, что коэффициент собственного оборотного капитала может быть рассчитан по различным формулам в зависимости от источников его формирования. Это, в свою очередь, делает анализ более точным и позволяет учесть специфику финансового

менеджмента конкретной организации [4, с. 19]. Построение методического подхода оценки финансовой устойчивости на основе анализа динамики показателей структуры капитала разработано Донцовой Л. В. и Никифоровой Н. А. Достоинством является простота в применении, однако результат даёт обобщённое представление о финансовом состоянии предприятия, при этом оценивая резервы устойчивости [5, с. 32].

Бень Т. Г. и Довбня С. Б. предлагают методику интегральной оценки финансовой устойчивости предприятия, к составу которой относят коэффициенты платёжеспособности, автономии и качества активов [2, с. 53]. Крючок С. И. тоже рекомендует оценку финансовой устойчивости предприятия выполнять с помощью интегрального показателя, который включает в себя четыре коэффициента ликвидности и два – платёжеспособности. Но методики интегральной оценки могут быть применены только для экспресс-анализа финансовой устойчивости предприятия [6, с. 42].

Многие отечественные специалисты рекомендуют к использованию методику диагностики банкротства Г. В. Савицкой. Сущность этой методики состоит в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга этих показателей в баллах [7]. В ходе исследования была установлена целесообразность развития следующего методического подхода к оценке финансовой устойчивости предприятия.

Исходя из международного опыта, определён перечень следующих коэффициентов, с помощью которых наиболее полно можно оценить финансовую устойчивость предприятия с учётом специфики национальной экономики:

- коэффициент финансовой автономии (независимости);
- коэффициент финансовой зависимости;
- коэффициент маневренности собственного капитала;
- коэффициент финансового риска;
- коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (или коэффициент финансирования);
- коэффициент текущей ликвидности;
- рентабельность совокупного капитала (ROA).

Каждый показатель имеет своё условное обозначение K_i , где i – порядковый номер рассматриваемого коэффициента финансовой

устойчивости (от 1 до 7). Для того чтобы вычислить комплексный интегральный индикатор оценки финансовой устойчивости, необходимо сначала рассчитать индикаторы каждого показателя, который рассчитывается как произведение соответствующего балла и веса (форм. 1).

$$I_i = \delta_i * \lambda_i \quad (1),$$

где I_i – индикатор i -того показателя финансовой устойчивости;

δ_i – вес i -того коэффициента финансовой устойчивости;

λ_i – балл i -того коэффициента финансовой устойчивости.

Для расчёта индикатора необходимо каждому показателю присвоить соответствующий балл (от 1 до 5) и вес (от 1 до 2). Система показателей для расчёта комплексного интегрального показателя представлена в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей для расчёта комплексного интегрального индикатора

Показатели	Усл. обозн.	Критические значения показателей					Вес
		Балл 1	Балл 2	Балл 3	Балл 4	Балл 5	
1. Коэффициент финансовой независимости	K_1	$> 0,6$	0,6-0,5	0,5-0,4	0,4-0,3	$< 0,3$	2
2. Коэффициент финансовой зависимости	K_2	$< 1,5$	1,5-2	2-2,5	2,5-3	> 3	2
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	K_3	> 0	0 - (-0,5)	(-0,5) – (-1)	(-1) – (-1,5)	$< (-1,5)$	2
4. Коэффициент финансового риска	K_4	$< 0,5$	0,5-0,7	0,7-0,9	0,9-1,1	$> 1,1$	1
5. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	K_5	$> 0,7$	0,7-0,5	0,5-0,3	0,3-0,1	$< 0,1$	1
6. Коэффициент текущей ликвидности	K_6	> 2	2-1,5	1,5-1	1-0,5	$< 0,5$	1
7. Рентабельность совокупного капитала	K_7	> 30	30-20	20-10	10-5	< 5	1

Для расчёта индикаторов оценки финансовой устойчивости представлены данные ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ» за период с 2010 по 2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Значения показателей финансовой устойчивости на основе данных ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ» за период 2010 – 2014 гг.

Показатели	Усл. обозн.	Значения коэффициентов за период				
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент финансовой независимости	K ₁	0,38	0,37	0,42	0,36	0,36
2. Коэффициент финансовой зависимости	K ₂	2,65	2,68	2,39	2,79	2,81
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	K ₃	-0,51	-0,39	-0,08	-0,77	-0,91
4. Коэффициент финансового риска	K ₄	1,65	1,68	1,39	1,79	1,81
5. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	K ₅	0,6	0,6	0,72	0,56	0,55
6. Коэффициент текущей ликвидности	K ₆	2,80	2,71	3,00	1,02	0,50
7. Рентабельность совокупного капитала	K ₇	2,63	3,03	11,35	19,62	21,02

На основе полученных данных коэффициентов финансовой устойчивости присвоим каждому показателю соответствующий балл и вес, исходя из табл. 2 (табл. 3).

Таблица 3

Вес и балл, соответствующие каждому показателю финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Усл. обозн.	Баллы					Вес
		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коэффициент финансовой независимости	K ₁	4	4	3	4	4	2

Продолжение табл. 3

2. Коэффициент финансовой зависимости	K_2	4	4	3	4	4	2
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	K_3	3	2	2	3	3	2
4. Коэффициент финансового риска	K_4	5	5	5	5	5	1
5. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом	K_5	2	2	1	2	2	1
6. Коэффициент текущей ликвидности	K_6	1	1	1	3	4	1
7. Рентабельность совокупного капитала	K_7	5	5	4	3	2	1

На основе результатов произведённого коэффициентного анализа финансовой устойчивости рассчитаем индикаторы оценки финансовой устойчивости ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ» для каждого показателя за период с 2010 по 2014 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Индикаторы оценки финансовой устойчивости на основе данных коэффициентов ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ»

Название индикаторов	Усл. обозн	Формула индикатора	Значение индикаторов за период				
			2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Индикатор финансовой автономии	I_1	$I_1 = \delta_1 * \lambda_1$	8	8	6	8	8
2. Индикатор финансовой зависимости	I_2	$I_2 = \delta_2 * \lambda_2$	8	8	6	8	8
3. Индикатор маневренности собственного капитала	I_3	$I_3 = \delta_3 * \lambda_3$	6	4	4	6	6
4. Индикатор финансового риска	I_4	$I_4 = \delta_4 * \lambda_4$	5	5	5	5	5
5. Индикатор покрытия долгов собственным капиталом	I_5	$I_5 = \delta_5 * \lambda_5$	2	2	1	2	2

Продолжение табл. 4

6. Индикатор текущей ликвидности	I_6	$I_6 = \delta_6 * \lambda_6$	1	1	1	3	4
7. Индикатор рентабельности совокупного капитала	I_7	$I_7 = \delta_7 * \lambda_7$	5	5	4	3	2

На основе полученных результатов индикаторов оценки финансовой устойчивости необходимо найти комплексный интегральный индикатор оценки финансовой устойчивости предприятия, который рассчитывается как среднеарифметическое значение всех индикаторов (форм. 2):

$$A = \frac{I_1 + I_2 + I_3 + I_4 + I_5 + I_6 + I_7}{7} \quad (2),$$

где A – комплексный интегральный индикатор оценки финансовой устойчивости предприятия;

I_i – индикатор i -того показателя финансовой устойчивости.

Проанализировав финансовую устойчивость предприятия, можно определить уровень финансовой устойчивости, опираясь на следующие критериальные значения, представленные на рис. 1.

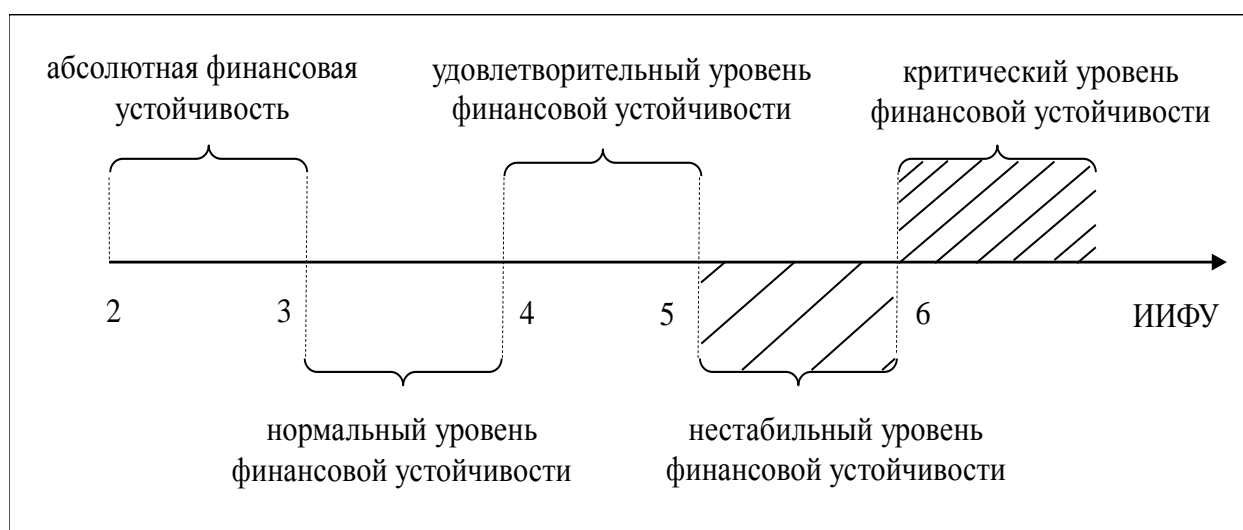


Рис. 1. Критериальные значения интегрального индикатора финансовой устойчивости

От 2 до 3 – абсолютная финансовая устойчивость.

От 3 до 4 – нормальный уровень финансовой устойчивости.

От 4 до 5 – удовлетворительный уровень финансовой устойчивости.

От 5 до 6 – нестабильный уровень финансовой устойчивости.

Свыше 6 – критический уровень финансовой устойчивости.

После проведённого анализа оценки финансовой устойчивости на основе разработанного индикатора финансовой устойчивости рассмотрены результаты расчётов, которые приведены в табл. 5.

Таблица 5

Значения интегрального индикатора для ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ» за период с 2010 – 2014 гг.

Год	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Интегральный индикатор финансовой устойчивости	5	4,71	3,86	5	5

На основе развитого методического подхода к оценке финансовой устойчивости было установлено, что в период с 2010 г. по 2014 г. ЧАО «Производственное объединение «КОНТИ» характеризуется умеренным уровнем финансовой устойчивости, однако имело тенденцию к увеличению риска.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. В ходе исследования был разработан методический подход к оценке финансовой устойчивости предприятия на основе интегрированного показателя, который учитывает отечественную практику и систему индикаторов, определённых и рекомендованных к распространению международными организациями.

Определение уровня устойчивости предприятий на основе расчёта интегрального индикатора позволяет комплексно оценивать финансовую устойчивость предприятия и с помощью данной оценки выявлять назревшие проблемы, а также принимать оперативные управленческие решения при реализации антикризисной политики.

Использование комплексного интегрального индикатора финансовой устойчивости, рассчитанного на основе публичной информации, выступает в качестве общей теоретико-методологической основы, что обусловлено направленностью его

положений и имеющегося инструментария для количественного и качественного исследования таких сложных экономических структур, как предприятие.

Исходя из этого, проблема управления финансовой устойчивостью предприятия является актуальной, её решение имеет практическое значение как для отдельного предприятия, так и для промышленного комплекса и государства в целом.

Научная новизна полученных результатов заключается в развитии теоретических положений и научно-методических аспектов оценки финансовой устойчивости для обеспечения эффективной деятельности отечественных предприятий.

Список литературы

1. Бараненко С. П. Факторы финансовой устойчивости компании / С. П. Бараненко, В. С. Михель // Электронный научный журнал «Экономика и финансы организаций и государства». – 2011. – № 2 (том 2). – С. 11-15.
2. Бень Т. Г. Интегральная оценка финансового состояния предприятия / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Финансы Украины. – 2002. – № 6. – С. 53-60.
3. Гилязова Л. Р. Методика расчёта интегрального показателя финансовой устойчивости на основе данных бухгалтерского баланса / Л. Р. Гилязова // Молодой учёный. – 2012. – № 8. – С. 91-93.
4. Глазунов М. И. Системы алгоритмов определения величины собственных оборотных средств / М. И. Глазунов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 34. – С. 19-24.
5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчётности: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дело и сервис», 2009. – 344 с.
6. Крючок С. И. Оценка финансового состояния предприятий / С. И. Крючок // Финансы Украины. – 2002. – № 8. – С. 40-47.
7. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2008. – 512 с.
8. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 574 с.

УДК: 658.14

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

ВОЛОЩЕНКО Л. М.,
д. э. н., доцент, профессор кафедры
финансов ГОУ ВПО ДонГУУ;
ВИНОГРАДОВА Ю. С.,
студентка ОУ «Магистр»
ГОУ ВПО ДонГУУ

В статье рассматриваются основные источники формирования финансовых ресурсов предприятия и основные направления их использования. Рассмотрены основные проблемы формирования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: финансовые ресурсы; собственные средства; заёмные средства.

The article examines the main sources of financial resources of the company and the main directions of their use. The main problems of formation of financial resources of the enterprise.

Keywords: financial resources; own funds; borrowed funds.

Постановка проблемы. Неотъемлемым элементом деятельности любого предприятия являются финансовые ресурсы, без которых не может осуществиться ни одна операция. Правильно выбранные источники формирования и направления использования средств делают его более конкурентоспособным и прибыльным.

Соответственно, определение эффективного формирования и рационального использования финансовых ресурсов коммерческих предприятий имеет большое значение.

Анализ последних исследований и публикаций. Особенности формирования и использования финансовых ресурсов и проблемы формирования финансовых ресурсов были представлены в работах таких экономистов и учёных, как: Левчаев П. А [5], Кушнир И. В. [4], Витун С. Е., Чигрина А. И. [1], Грязнова А. Г. [3]. Однако до сих пор не сформировалась однозначная и структурированная система управления финансовыми ресурсами, что влечёт за собой потребность в дальнейших научных исследованиях.

Цель статьи. Исследование источников финансовых ресурсов предприятия и рассмотрение основных проблем, связанных с их формированием, а также преобразование определения «финансовые ресурсы».

Изложение основного материала исследования. Существует несколько определений финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы предприятий представляют собой фонды денежных средств, которые формируются у субъектов хозяйствования и предназначаются для финансирования текущих и капитальных расходов.

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих [1].

Финансовые ресурсы предприятий – это совокупность собственных денежных доходов предприятий и поступлений извне, находящихся в распоряжении предприятия и предназначенных для выполнения её финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства [3].

Наиболее полным определением финансовых ресурсов является последнее, которое характеризует и источники поступления средств, и их направления использования. Однако это определение для целей данного исследования требует преобразований с точки зрения уточнения определённых элементов. С учётом этого финансовые ресурсы предприятий – это совокупность собственных денежных доходов предприятий и заёмных средств, находящихся в распоряжении предприятия и предназначенных для финансирования текущих и капитальных затрат.

Финансовые ресурсы формируются из ряда источников, которые можно объединить в две большие категории: заёмные, либо привлечённые, и собственные (рис. 1). Возможна более детальная классификация: собственные и приравненные к ним средства; ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке; денежные поступления в порядке перераспределения [4].

Первичное формирование финансовых ресурсов происходит в момент учреждения предприятия путём создания собственного капитала.

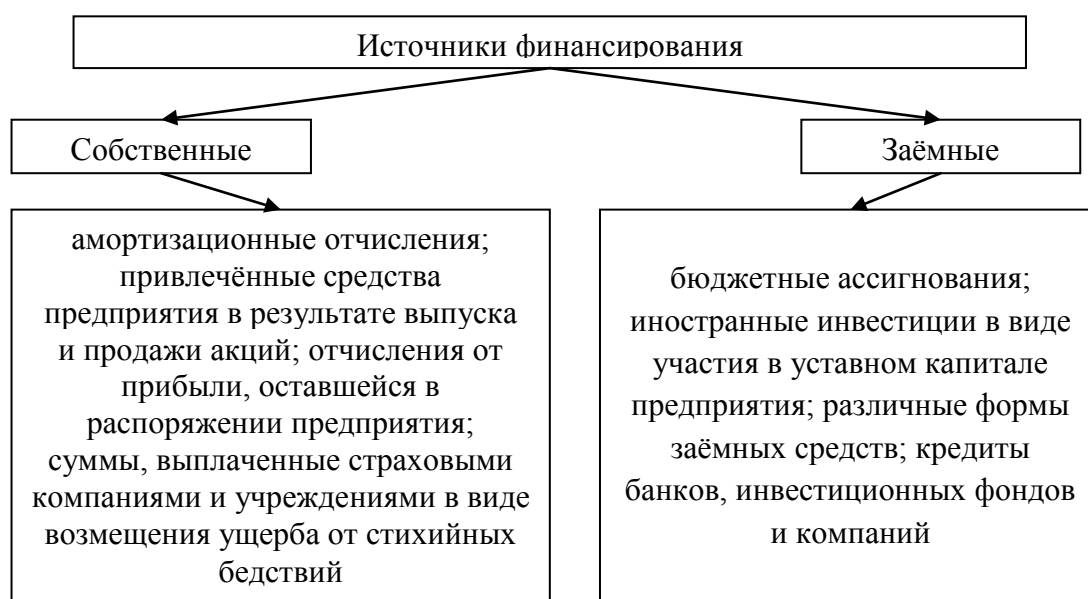


Рис. 1. Источники формирования финансовых ресурсов

Собственный капитал является важнейшей характеристикой состояния любого предприятия, за счёт собственных средств финансируется текущая и инвестиционная деятельность, формируются активы предприятия. Основные составляющие элементы собственного капитала представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные составляющие элементы собственного капитала

Название	Определение
Уставный капитал	собственный капитал предприятия, который формируется за счёт инвестирования средств собственниками предприятия; уставный капитал относится к наиболее стабильной части собственного капитала предприятия.
Добавочный капитал	дополнительно вложенные средства собственниками предприятия
Резервный капитал	совокупность формируемых предприятием резервных фондов для покрытия убытков отчётного периода
Нераспределённая прибыль	доля прибыли компании, которая не идёт в уплату налогов и не распределяется между акционерами в виде дивидендов, а повторно инвестируется в активы предприятия

Основными собственными источниками финансовых ресурсов предприятия является его прибыль и амортизация.

После налоговых выплат образуется чистая прибыль, которая расходуется в соответствии с уставными документами и по усмотрению хозяйствующего субъекта. Из неё формируются: резервный капитал и другие аналогичные резервы, фонд накопления, фонд потребления.

Остаток прибыли – нераспределённая прибыль также характеризует финансовую устойчивость и может использоваться для последующего развития предприятия [5].

Амортизация представляет собой процесс перенесения стоимости основных фондов и нематериальных активов на производство и реализуемую продукцию по мере их износа. Накопленные суммы амортизационных отчислений должны использоваться для долгосрочного инвестирования.

К собственным источникам формирования финансовых ресурсов также относят привлечённые средства предприятия в результате выпуска и продажи акций и суммы, выплаченные страховыми компаниями и учреждениями в виде возмещения ущерба от стихийных бедствий и других чрезвычайных событий.

Особенность этих источников состоит в том, что они, в отличие от амортизационных отчислений и прибыли предприятия, являются нерегулярными. Страховые возмещения предприятие получает только в случае чрезвычайных событий. Привлечённые средства в результате выпуска и продажи акций являются непопулярным источником формирования финансовых ресурсов, так как данный источник является затратным и растянутым во времени и может быть использован только акционерными обществами, имеющими уставный капитал, представленный акциями [5].

Заёмные источники формирования финансовых ресурсов могут быть представлены бюджетными ассигнованиями.

Бюджетные ассигнования всегда имеют строго определённый порядок использования и могут предоставляться предприятию в форме: бюджетных инвестиций – выделение средств в форме капитальных вложений на развитие производства в приоритетных отраслях экономики, которые влияют на экономическое состояние страны в целом; бюджетных кредитов – предоставляются предприятиям государственного сектора экономики на временные потребности в случае финансовых затруднений; государственных

дотаций – выделение средств на возмещение убытков предприятий, когда убыточность является следствием рыночной конъюнктуры или политики государства; государственных субсидий – выделение средств из бюджета субъектам предпринимательской деятельности на решение конкретных задач в рамках специальных государственных программ развития [7].

Следующим источником заёмных финансовых ресурсов являются иностранные инвестиции.

Иностранные инвестиции – это все виды вложений имущественных и интеллектуальных ценностей иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности на территории страны с целью получения дохода.

Наиболее распространёнными источниками заёмных финансовых ресурсов являются различные формы заёмных средств и кредиты банков, инвестиционных фондов и компаний.

Различные формы заёмных средств представляют собой следующие операции: факторинг; вексельные операции; аренда и лизинг; кредиторская задолженность; авансы покупателей; товарный кредит [7].

Кредиты юридическим лицам разделяют на две группы: кредиты в текущую деятельность; кредиты в инвестиционную деятельность.

Кредиты в текущую деятельность – это кредиты, предоставленные заёмщикам на удовлетворение временной потребности в средствах для приобретения текущих активов в случае разрыва между временем поступления средств и осуществления расходов.

Кредиты предоставляются на покупку сырья и других производственных запасов, на сезонные затраты и другие цели.

Кредиты в инвестиционную деятельность – это кредиты, предоставленные заёмщикам на удовлетворение их временной потребности в средствах для осуществления инвестиций. К ним относят: кредиты на строительство и освоение земли, кредиты на покупку зданий, сооружений, оборудования и земли.

Банки не могут предоставлять кредиты:

- на покрытие убытков хозяйственной деятельности заёмщика;
- на формирование и увеличение уставного капитала клиента;

- на внесение клиентом платежей в бюджет и внебюджетные фонды;

- предприятиям, против которых возбуждено дело о банкротстве [2].

Несмотря на разнообразие источников формирования финансовых ресурсов все они имеют свои преимущества и недостатки, которые мы систематизируем в табл. 2 [2].

Таблица 2

Преимущества и недостатки собственных и заёмных финансовых ресурсов

Показатель	Собственные	Заёмные
Преимущества	можно использовать на любые цели; не увеличивает долги организации; в отдельных случаях не требует платы за использование (прибыль, амортизационные отчисления)	проценты за пользование включаются в совокупные расходы предприятия; не изменяют структуру собственности; короткий срок привлечения по кредитам
Недостатки	может привести к изменению структуры собственности; высокие затраты при привлечении за счёт эмиссии акций; длительный период привлечения за счёт эмиссии акций	подлежит обязательному возврату с процентами в установленные сроки; возможен контроль над целевым использованием полученных кредитов; в отдельных случаях требуется обеспечение (залог)

Выбор источников формирования финансовых ресурсов зависит от ряда факторов: размера и организационно-правовой формы предприятия, стадии жизненного цикла отрасли и организации, вида деятельности, уровня рисков, цены привлечения, уровня рыночных цен и т. д. [2].

Финансовые ресурсы могут быть использованы на следующие направления: покрытие текущих затрат, связанных с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг; инвестирование средств в капитальные вложения для расширения производства; инвестирование в ценные бумаги; осуществление

налоговых платежей и взносов; формирование различных фондов и резервов; перечисление на благотворительные цели; образование денежных фондов поощрительного и социального характера [3].

При формировании финансовых ресурсов предприятие сталкивается с рядом проблем. Собственные финансовые ресурсы представлены чистой прибылью и амортизацией.

Собственная прибыль – сравнительно дешёвая форма финансирования затрат предприятия, так как она не подразумевает затрат как выплата процентов или расходы, связанные с выпуском акций. При формировании финансовых ресурсов с помощью чистой прибыли предприятие сталкивается со следующими проблемами.

Недополучение прибыли. Данная ситуация может быть связана с неэффективной политикой продаж, уменьшением спроса, увеличением дебиторской задолженности. Все эти факторы уменьшают запланированную прибыль предприятия, и оно вынуждено искать новые источники формирования ресурсов [6].

Налогообложение. Расчёты с бюджетом могут достигать половины полученной прибыли, что снижает возможность предприятия использовать собственные финансовые ресурсы для покрытия всех затрат. С целью уменьшения налогового бремени предприятия используют заложенные в нормативных документах льготы. С уменьшением налогового бремени предприятия увеличивает свою прибыль, которая направляется на покрытие затрат предприятия [5].

Многие предприятия имеют устаревшие основные фонды, и амортизационных отчислений не хватает для их обновления. Основной проблемой, с которой сталкиваются предприятия при формировании финансовых ресурсов с помощью амортизационных отчислений, – это их недостаточность для обновления основных средств.

Привлечённые финансовые ресурсы представлены в виде дополнительного выпуска акций. Проблемой использования данного вида формирования финансовых ресурсов являются значительные издержки. Данный способ требует дополнительных затрат в виде оплаты банку за услуги андеррайтинга и административных затрат на выпуск акций. Существуют и другие проблемы, связанные с дополнительным выпуском акций, а именно:

- данный метод является довольно протяжным во времени (иногда может достигать года), что негативно для предприятий, которым срочно нужны финансовые ресурсы;

- дополнительная эмиссия может повлечь за собой спад рыночной цены акций компании-эмитента.

Предприятия часто сталкиваются с недостатком собственных ресурсов и вынуждены привлекать заёмные средства [2].

Формирование финансовых ресурсов с помощью кредитов имеет ряд проблем: кредиты, в отличие от собственных средств, подразумевают плату за использование в виде процентных ставок; для получения кредита предприятию необходимы дополнительные затраты на подготовку квалифицированного бизнес-плана, на проработку кредитной заявки в коммерческом банке; высокая ставка процента по кредиту является важной проблемой в связи с тем, что не все предприятия могут оплачивать такую стоимость кредита; многие банки предоставляют только краткосрочные кредиты, что нежелательно для предприятий, нуждающихся в капитальных вложениях; необходимость соответствующего обеспечения кредита.

Одним из способов формирования финансовых ресурсов предприятий является участие иностранных инвесторов в уставном капитале предприятия. При данном виде финансирования предприятие сталкивается с нежеланием иностранных инвесторов сотрудничать. Данная ситуация может быть связана с:

- нестабильной политической и экономической ситуацией в стране;

- высоким процентом теневой экономики;
- несовершенством законодательной базы;
- нестабильностью национальной валюты;
- отсталостью развития региона и т. д.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Для осуществления текущих и капитальных затрат каждому предприятию необходимы финансовые ресурсы. Они формируются за счёт собственных и заёмных средств. Основными источниками собственных средств являются амортизация и чистая прибыль, а заёмных источников – кредиты, бюджетные ассигнования и иностранные инвестиции.

При формировании как собственных, так и заёмных средств предприятия сталкиваются с рядом проблем, что замедляет их развитие и может повлечь за собой недостаток финансовых ресурсов и банкротство.

Перспективы дальнейших исследований заключаются в более глубоком изучении проблем формирования финансовых ресурсов и эффективном их преодолении.

Список литературы

1. Витун С. Е., Чигрина А. И. Финансы предприятий: учебное пособие / С. Е. Витун. – Г.: ГрГУ им. Янки Купалы, 2010. – 306 с.
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / За ред. О. В. Волчанка. – Л.: Новий світ-2000, 2008. – 560 с.
3. Грязнова А. Г., Маркина Е. В. Финансы: учебник / Под ред. А. Г. Грязнова. – М.: 2012. – 496 с.
4. Кушнир И. В. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://зачётка.рф/book/4037/Кушнир%20И.В.%20Экономика%20предприятия.html>
5. Левчаев П. А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие / П. А. Левчаев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 311 с.
6. Новашина Т. С. Экономика и финансы предприятия: учебник / Т. С. Новашина. – М.: 2014. – 352 с.
7. Юхименко П. І. Теорія фінансів: підручник / В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.

УДК 658.1

ОТЧЕТНОСТЬ КАК БАЗА ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЕВСЕЕНКО В. А.,
к. э. н., доцент кафедры учёта и аудита
ГОУ ВПО ДонГУУ;
КУТАФИНА Е. А.,
студентка ОУ «Магистр»
ГОУ ВПО ДонГУУ

В статье с теоретических позиций раскрыта сущность понятия «экономическое состояние предприятия». Обоснованно разграничение сущности, направлений и показателей оценки экономического и финансового состояния предприятия. Критически проанализированы существующие методики оценки, раскрыта последовательность и система оценочных показателей экономического состояния предприятия.

***Ключевые слова:** отчетность; оценка; экономическое состояние предприятия; финансовое состояние предприятия; диагностирование.*

The article with the theoretical positions reveals the essence of the concept of «economic state of the enterprise». Reasonably distinction essence, trends and indicators for assessing the economic and financial condition of the company. Critically analyze the existing assessment methodology disclosed sequence and the system of performance indicators of economic condition of the company.

***Keywords:** reporting; evaluation; the economic condition of the enterprise; the financial condition of the company; diagnosis.*

Постановка проблемы. В период перехода экономики к рыночным отношениям перед предприятиями возникает ряд проблем, решение которых невозможно без усовершенствования механизма оценки их экономического состояния. При возникновении экономического кризиса для предприятий первоочередной проблемой является привлечение финансовых ресурсов, а для их деловых партнеров особое значение приобретает выбор предприятия с достаточно устойчивым экономическим состоянием. При этом для обеспечения гарантированного долгосрочного сотрудничества деловым партнерам необходимо

осуществлять оценку не только текущего, но и будущего экономического состояния, что является важным инструментом планирования рыночного поведения.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию значения и особенностей оценки экономического состояния предприятий посвящен ряд работ таких ученых, как: А. О. Азарова, О. В. Рузакова [1], Ю. Ю. Варланов, О. Ю. Варланов [2], А. А. Сапарина [3], Ф. Ф. Бутынец, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач и другие. Однако не все аспекты в оценке экономического состояния предприятий достаточно теоретически проработаны и соответствуют требованиям современной управленческой практики.

Целью статьи является исследование отчетности предприятия как информационной базы оценки экономического состояния, а также определение путей совершенствования методики оценки и улучшения экономического состояния предприятия.

Изложение основного материала. Залогом дальнейшего продуктивного развития экономического анализа является применение экономико-математического и статистического моделирования как универсальных методов познания, а также овладение методами количественного анализа, преимуществами которых является то, что при правильности заложенных предпосылок количественных характеристик реализация модели гарантирует объективность выводов. В то же время экономический анализ в целом и оценка экономического состояния предприятия в частности должны производиться на основе методологического единства и согласованности иерархически взаимосвязанных микро- и макроуровней. Это будет способствовать улучшению информационного обеспечения макроэкономического управления.

Поскольку в течение десятилетий учетно-аналитические, экономические и статистические направления в отечественной науке имели обусловленную требованиями директивной экономики специфику, то развитие рыночных отношений предполагает определенную гармонизацию трактовок и содержательного наполнения этих направлений в соответствии с подходами, принятыми в мировой практике. Эта задача достаточно сложная и долгосрочная по времени решения.

При таких условиях возрастает роль аналитических исследований, связанных с экономическим анализом, который позволяет обеспечить высокое качество оценки результатов деятельности предприятий по реализации таких функций, как: познавательная, критическая, прагматическая и прогностическая. Это и определяет важную роль информационных ресурсов финансовой отчетности респондентов при применении методов экономического анализа финансовой отчетности – неперемного условия выяснения уровня финансовой устойчивости хозяйствующих систем для построения эффективной системы управления предприятием.

Основной задачей при составлении отчетности является необходимость предоставления пользователям полной, правдивой и непредвзятой информации о финансовом состоянии предприятия, а так же результатах деятельности, движении денежных средств субъекта хозяйствования за определенный промежуток времени для оценки финансового состояния, степени выполнения поставленных задач и принятия соответствующих решений. Отчетность предприятия – заключительный этап системы бухгалтерского учета. На данном этапе отчетность обобщает и систематизирует информацию о деятельности предприятия, она необходима всем заинтересованным лицам, чтобы принять более эффективные экономические решения.

Наиболее распространенной в современной литературе интегральной характеристикой предприятия является финансовое состояние. Профессор Бланк И. А. даёт следующее определение: «Финансовое состояние – это уровень эффективности и сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала предприятия, а также их использование» [1].

Чуть менее распространён термин «экономическое состояние предприятия», но толкуется он также весьма разнообразно. Так, Савицкая Г. В. определяет экономическое состояние предприятия как экономическую категорию, что отражает состояние предприятия в процессе его деятельности и способность субъекта хозяйствования к самоусовершенствованию на фиксированный момент времени [9].

Ключевым критериальным признаком являются содержательные отличия понятий «экономическая деятельность

предприятия» и «финансовая деятельность предприятия». Экономическая деятельность предприятия (хозяйственная деятельность) – это все виды деятельности на предприятии, которые осуществляются с использованием имеющихся ресурсов: сырья, материалов, оборудования, рабочей силы, технологических процессов [5].

Финансовая деятельность – это система форм и методов, которая используется для финансового обеспечения функционирования предприятия и достижения им поставленных целей, то есть это практически ориентированная финансовая работа, обеспечивающая деятельность предприятия такими необходимыми финансовыми ресурсами как кредиты, инвестиции и т. п. [4].

Содержательные отличия понятий «экономическое состояние» и «финансовое состояние» оговариваются не только сущностью соответствующих видов деятельности, но и основными направлениями этой деятельности и основными задачами оценки. Так, основными направлениями экономической деятельности являются: ресурсное обеспечение производства, анализ и контроль производственно-хозяйственной деятельности, стратегическое и текущее планирование, ценообразование, учёт и отчётность, система оплаты труда, внешнеэкономическая и финансовая деятельность. Основные направления финансовой деятельности имеют более узкую специализацию: оперативная, текущая финансово-экономическая деятельность, анализ и контроль финансовой деятельности, финансовое прогнозирование и планирование [9]. Следовательно, экономическое состояние – это важная характеристика деятельности на каждом предприятии. Оценка экономического состояния – одна из важных составляющих управленческой деятельности.

Цель оценки экономического состояния предприятия – найти резервы повышения рентабельности производства и укрепления коммерческого расчёта как основы стабильной работы предприятия, также необходимо выполнить обязательства перед бюджетом, банком и другими учреждениями.

Основные задачи для определения оценки экономического состояния предприятия [1]:

1. Исследовать рентабельность и финансовую устойчивость предприятия.

2. Исследовать эффективность использования денежных средств предприятия и обеспечить предприятие собственными оборотными средствами.

3. Определить объективную оценку динамики и состояние финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

4. Определить правильное использование финансовых ресурсов.

5. Проанализировать деловую активность предприятия, а также его положение на рынке ценных бумаг.

Экономическое состояние предприятия следует систематически и всесторонне оценивать, используя определённые методы, приемы и методики анализа. Для этого требуется решить следующие задачи.

При изучении причин взаимосвязи между различными показателями производственной, финансовой и коммерческой деятельности предоставить оценку выполненного плана по поступлению денежных ресурсов и их применению для того, чтобы улучшить финансовое состояние предприятия.

При прогнозировании финансовых результатов экономической прибыли необходимо отталкиваться от определенных условий хозяйственной деятельности при наличии собственных и привлеченных ресурсов, для разработки моделей финансового состояния, чтобы использовать ресурсы в различных вариантах.

Необходимо разработать определённые мероприятия для эффективного использования финансовых ресурсов.

На основе исследования и обобщения различных методик оценки экономического состояния предприятий [6] можно выделить из них три фундаментальных:

- определение уровня обеспеченности запасов в составе оборотных активов предприятия источниками их формирования – анализ абсолютных показателей;

- вычисление определенного количества коэффициентов и на основе исследования их в динамике и сравнении с нормативными значениями выработки определенных выводов относительно финансового состояния предприятия – анализ относительных показателей;

- применение комплексного показателя, который состоит из нескольких более весомых коэффициентов для идентификации финансового состояния предприятия, необходимо определить конкретные пределы его значения.

Оценка финансового состояния деятельности предприятия помогает своевременно решать вопросы улучшения текущего движения финансовых ресурсов, их формирования и использования, планирования экономической деятельности. Благодаря ей строится финансовое обеспечение стратегии предприятия на перспективный период [10].

Сегодня в мире используется ряд подходов к оценке финансового состояния деятельности предприятия (рис. 1).



Рис. 1. Подходы к диагностированию финансового состояния деятельности предприятия [8, 10]

Данная методика анализа финансового состояния предприятия отражает эффективность производственной деятельности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятий. Поэтому для проведения анализа и оценки финансового состояния целесообразно использовать систему взаимосвязанных показателей, которые базируются на данных формах финансовой и

статистической отчётности предприятия. Группа таких относительных показателей позволяет составить достаточно полное представление об эффективности производственной, маркетинговой деятельности, финансовой стратегии предприятия, а также оптимизировать сам процесс управления [7].

Методические подходы к оценке экономического состояния предприятия находятся на первоначальном этапе своего формирования. Большинство учёных в современных условиях хозяйствования для оценки экономического состояния предприятия предлагают использовать следующие методические подходы [1-3]: на основе классификации деятельности предприятия, которая определена в нормативно-законодательных актах – путем систематизации показателей, характеризующих финансовую, инвестиционную и операционную деятельность (их перечень не определён); на основе структуры предприятия, то есть на основе системы показателей, характеризующих специфику деятельности отдельных структурных подразделений предприятия, в частности основных и вспомогательных подразделений, обслуживающих хозяйств, подсобных и других производств. Такая оценка является трудоемким процессом и не позволяет учитывать обобщающие показатели деятельности предприятия в целом; на базе системы показателей, комплексно характеризующих экономическую деятельность предприятия по определенным признакам с последующим расчётом интегрального показателя (перечень показателей, которые рекомендуется использовать, не указан).

Описанные подходы к оценке экономического состояния, могут рассматриваться лишь как теоретически возможные. Они не имеют соответствующей практической направленности, не предоставляют пользователям реального инструментария оценочной деятельности, не учитывают содержательных признаков понятия «экономическое состояние».

Обобщённая информация перечня объектов оценки экономического состояния предприятия представлена в табл. 1.

Таким образом, представленные теоретико-методические подходы позволяют более основательно подойти к определению сущности и оценки такого важного понятия как «экономическое состояние предприятия».

Таблица 1

Объекты оценки экономического состояния предприятия

Составляющие оценки экономического состояния предприятия	Объекты (показатели) оценки
Анализ конкурентоспособности и инвестиционной активности	1. Показатели операционной конкурентоспособности предприятия; 2. Показатели стратегической конкурентоспособности предприятия; 3. Коэффициент реализации конкурентного потенциала и конкурентного статуса предприятия; 4. Оценка инвестиционной активности и инновационного потенциала предприятия; 5. Показатели наличия и эффективности использования нематериальных активов, и т.д.
Анализ прибыльности и рентабельности	1. Показатели динамики финансового результата хозяйствования 2. Показатели прибыльности деятельности (продаж, производства) 3. Показатели рентабельности активов 4. Показатели рентабельности капитала 5. Показатели качества формирования прибыли 6. Модифицированные показатели финансовых результатов хозяйствования
Оценка платежеспособности	1. Показатели статистической платежеспособности: быстрой, промежуточной и общей ликвидности; 2. Показатели динамической платежеспособности: коэффициент синхронизации денежных потоков, коэффициент сбалансированности и достаточности денежных потоков)
Оценка ликвидности имущества	1. Общий коэффициент ликвидности имущества предприятия (коэффициент соответствия реальных активов обязательствам предприятия) 2. Коэффициент соответствия реальной стоимости оборотных активов текущим обязательствам 3. Коэффициент ликвидности (возможности погашения долгов)
Оценка финансовой гибкости	1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами 2. Коэффициент маневренности собственного капитала 3. Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала с учетом потерь / расходов в процессе погашения обязательств 4. Коэффициент прогнозного завершения процедуры банкротства

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Своевременная оценка и анализ позволяют выявить не только текущее состояние, но и причины, препятствующие успешному развитию предприятия, а сами результаты оценки служат основой прогнозирования альтернатив развития объекта исследования. Поэтому в практической деятельности предприятия с целью эффективного управления его развитием целесообразно использовать

комплексний підхід к формированию системы показателей диагностики состояния обеспеченности финансовыми ресурсами, что очень важно в условиях конкурентной борьбы.

Дальнейшие исследования могут быть ориентированы на разработку инструментария формирования интегральной оценки экономического состояния предприятия.

Список литературы

1. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 172 с.

2. Варланов Ю. Ю. Моделювання фінансового стану підприємств: сутнісний підхід до інтегрованої оцінки / Ю. Ю. Варланов, О. Ю. Варланов // Журнал «Економічні науки». – 2012. – № 59. – С. 139-146.

3. Сапарина А.А. Системный анализ финансового состояния предприятия: методика и направления совершенствования / А. А. Сапарина // Экономические науки. – 2013. – № 1. – С. 96-99.

4. Турило А. М. Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки категорії «економічний стан підприємства» / А. М. Турило, А. В. Агапова // Актуальні проблеми економіки: наук. економ. журнал. – 2010. – № 9. – С. 160-164.

5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

7. Руда Р. В. Аналіз фінансового стану підприємств та його значення в сучасних умовах / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 3 (7). – С. 54-59.

8. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства / О. І. Павленко // Науково-виробн. журнал «Бізнес-навігатор». – 2010. – № 2 (19). – С. 72-78.

9. Лігоненко Л. О. Економічний стан підприємства та методичні засади його оцінювання / Л. О. Лігоненко, О. О. Охрімчук // Економічний простір. – 2013. – № 79. – С. 248-259.

10. Гогой І. Ю. Аналіз і оцінка фінансового стану підприємства / І. Ю. Гогой // «Управління розвитком». – 2014. – № 3 (166). – С. 39-41.

УДК: 658.14

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

ОДИНЦОВА Н.А.,

**к. э. н., доцент, доцент кафедры
финансов ГОУ ВПО ДонГУУ**

В данной работе рассмотрены понятие финансового потенциала предприятия, проведён анализ его структуры, а также этапов формирования финансового потенциала и методов его оценки.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия, структура финансового потенциала предприятия, методы оценки, этапы формирования финансового потенциала хозяйствующего субъекта, финансовые ресурсы.

In this paper the concept of financial potential of the enterprise, the analysis of its structure and stages of formation of the financial potential and methods of its assessment.

Keywords: the financial potential of the enterprise, the structure of the financial potential of the enterprise, methods of evaluation, stages of the financial capacity of the entity, financial resources.

Постановка проблемы. В современных условиях постоянно меняющихся факторов и составляющих экономического развития, нестабильности экономики, усиленной конкуренции, для предприятия является очень важным максимальное использование всего имеющегося потенциала, а также выявление скрытых резервов. А для этого субъекту хозяйствования необходимо оптимизировать механизм управления потенциалом предприятия, в том числе, и финансового. Поэтому нужно знать методику оценки финансового потенциала, дабы выбрать наиболее оптимальный метод его оптимизации.

Анализ последних исследований и публикаций. На современном этапе развития экономики проблема эффективного использования финансового потенциала продолжает сохранять свою актуальность, при этом, единой методики его анализа и оценки до сих пор не разработано, однако очень много научных работников занимаются изучением данного вопроса. Среди них можно выделить таких учёных, как: Е. В. Лапина, который уделил

внимание исследованию структуры финансового потенциала на предприятии; Б. Е. Бачевского, который исследовал сущность понятия «финансовый потенциал»; Н. С. Краснокутскую, И. В. Заблюдскую и О. С. Федонина, которые посвятили свои научные труды изучению основных проблем формирования финансового потенциала; В. Ф. Савченко, И. Н. Репину и О. Ф. Балацкого, которые занимаются разработками по выработке наиболее оптимальных методик оценки финансового потенциала; П. А. Фомина и Ю. В. Сердюк-Копчечки, которые активно уделяют внимание изучению процесса управления финансовым потенциалом; П. В. Пузырева и А. А. Решетняка, которые сосредоточили свое внимание на оптимизации управления финансовым потенциалом на предприятии, и многих других.

Для разработки успешной стратегии, оценки перспектив и определения новых направлений развития предприятия, необходимо провести всестороннюю оценку, как самого предприятия, так и внешней, а также внутренней среды. Именно поэтому нужно знать методы оценки финансового потенциала и правильно применять их в практической деятельности. Поскольку для предприятия очень важно умение вовремя среагировать и определить все потенциальные возможности развития предприятия, уметь оперативно обнаружить, детализировать и сгруппировать основные угрозы предприятия, а также не только выявить все скрытые резервы субъекта хозяйствования, но и суметь их использовать в тактическом, а далее и стратегическом плане развития и оптимизации работы предприятия.

Цель статьи является разработка оптимальной методики оценки финансового потенциала предприятия, а именно: определение основных этапов по разработке оптимальной стратегии управления финансовым потенциалом, а также построение модели оценки финансового потенциала предприятия.

Изложение основного материала исследования. На современном этапе общественного развития большое значение играют технологии, с помощью которых предприятие может оценивать своё текущее состояние и выработать эффективные и результативные стратегии будущего развития. В связи с этим актуальным становится вопрос о выборе инструментария оценки финансового потенциала предприятия, что, в свою очередь, позволит

оперативно выявлять внутренние потенциальные возможности и недостатки подчинённой хозяйственной единицы, а также обнаруживать скрытые резервы с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Обобщённое понимание потенциала, финансов предприятия и управления ими представляет собой экономическую категорию «финансовый потенциал». Для определения потенциала используется общий подход, согласно которому под потенциалом понимают совокупность ресурсов, возможностей для решения поставленных целей и задач.

Таким образом, можно сказать что финансовый потенциал предприятия – это система взаимосвязи финансовых ресурсов, которые задействованы в хозяйственной деятельности предприятия, в процессе их мониторинга с целью определения новых нереализованных возможностей использования этих ресурсов, а также способности финансовых ресурсов при эффективной системе управления приносить экономические выгоды для достижения целей функционирования предприятия на соответствующих этапах его жизненного цикла и максимального удовлетворения потребностей его собственников [1].

Исследования потенциала предприятия как сложного экономического явления невозможно без изучения его внутреннего строения. При этом важное значение имеет его элементный состав и характер связей между его элементами. Для характеристики внутреннего строения, отображение взаимосвязи частей целого используется понятие структуры, поэтому почти каждое исследование потенциала предприятия касается его структуризации. Предприятия различных отраслей и масштабов деятельности будут иметь разную структуру потенциала. Однако существует определенная совокупность взаимосвязанных базовых элементов и отсутствие любого из них делает невозможным нормальное функционирование предприятия как экономического субъекта [2, с. 57].

Правильно выбранная стратегия управления потенциалом определяет успех в любой предпринимательской деятельности. А для того, чтобы разработать, а затем выбрать оптимальную стратегию управления финансовым потенциалом необходимо

провести структурирование этого потенциала, то есть детализировать финансовый потенциал субъекта хозяйствования.

Структурирование финансового потенциала предприятия является начальным условием для выделения его основных характеристик для использования, развития, воспроизводства и наращивания потенциала, формирование его состояния соответственно поставленным задачам предприятия. А наиболее важной составляющей технологии управления потенциалом предприятия является оценка его эффективности использования, в том числе оценка структуры и динамики потенциала.

Базовая структура потенциала для всех видов одинакова, и зависит от уровня воплощения (имеющийся потенциал и потенциал развития), уровня использования (реализованный и нереализованный) и целесообразности существования неиспользованного потенциала (резерв и избыток). Такая структура едина и присуща различным видам потенциала [3, с. 171].

Формируя общую структуру финансового потенциала предприятия, нужно учесть такие классификационные признаки, как: степень реализации потенциала; спектр учтённых возможностей и направленность деятельности предприятия; функциональная сфера возникновения; элементный состав; отраслевой признак.

Необходимо отметить, что отраслевой признак учитывается при формировании структуры конкретного предприятия. То есть, в зависимости от того, к какой отрасли принадлежит деятельность предприятия, например, это может быть промышленное предприятие, а может быть и логистическая компания. И таким образом, структура построения потенциала уже будет отличаться.

Основными подходами к определению структуры потенциала предприятия являются ресурсный, функциональный и смешанный, (табл. 1).

Таким образом, потенциал исследуется не только с позиций его ресурсного понимания или совокупности возможностей выпускать определённую продукцию, создавать определённый эффект или достичь определённой цели. В то же время определяют его внутреннее строение значительно шире, чем через исследование структуры ресурсов или его функциональных возможностей.

Таблица 1

Основные подходы к определению структуры потенциала предприятия

№	Тип подхода	Характеристика подхода
1	Функциональный	предполагает разделение на структурообразующие элементы осуществляется по следующим видам деятельности предприятия: основные (снабжение, производство, сбыт) и вспомогательные (составление отчетности, хранение продукции, обслуживание производственных фондов и т.д.). Используя такой подход, выделяют элементы: производственный, логистический, маркетинговый, управленческий и др. потенциалы [4, с. 92-102].
2	Ресурсный	предполагает выделение структурных элементов по видам и характеру ресурсов. При таком подходе в структуре может выделяться наибольшее количество составляющих: средства труда, предметы труда, рабочая сила и природные ресурсы [5, с. 201]. При этом ресурсы предприятия являются основой формирования его потенциала. Они имеют следующие составляющие: кадровую, финансовую, материальную, пространственную, технологическую, информационную и репутационную. Каждая выделенная составляющая представляет собой элемент системы возможностей предприятия [6, с. 507].
3	Смешанный	предполагает сочетание ресурсного и функционального подходов, элементами выделяют ресурсы предприятия и функции. Так, к элементам потенциала предприятия относится всё, что связано с функционированием и развитием предприятия [7, с. 151].

Определившись со структурой, предприятию необходимо выработать определённую последовательность формирования механизма управления финансовым потенциалом, и это можно сделать в несколько этапов (рис. 1).

А для того чтобы построить модель оценки финансового потенциала предприятия, необходимо понять, какие методы его оценки существуют. Учёные выделяют следующие основные методы оценки финансового потенциала [9, с. 78] (рис. 2).

Рассмотрев структуру потенциала предприятия и этапы формирования оптимальной стратегии по управлению финансовым потенциалом, а также существующие методы оценки финансового потенциала, можно построить модель оценки финансового потенциала субъекта хозяйствования, которая позволит выбрать основные направления оптимизации деятельности предприятия, в том числе, разработать и выбрать наиболее подходящую стратегию поведения, направленную на максимальное получение прибыли и минимизацию различных рисков и затрат.

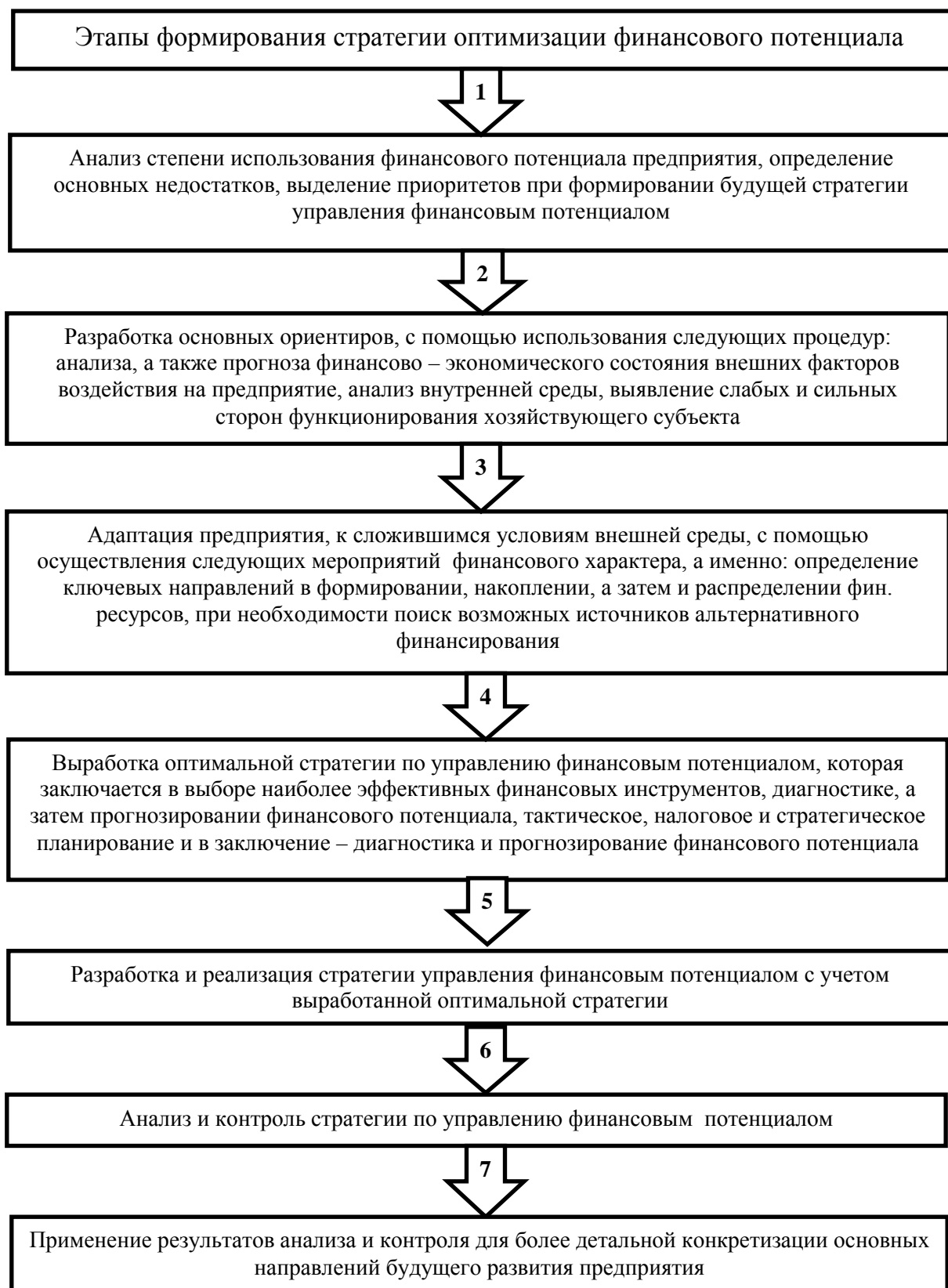


Рис. 1. Этапы формирования стратегии оптимизации финансового потенциала



Рис. 2. Основные методы оценки финансового потенциала предприятия

Главной целью построения данной модели будет определение дальнейшей деятельности предприятия, то есть выявление методов оптимизации его дальнейшего не только тактического, но и стратегического развития. Такая модель будет иметь сложную структуру и состоять из нескольких основных этапов, которые, в свою очередь, будут иметь свои подэтапы.

Итак, модель оценки финансового потенциала предприятия, будет иметь следующий вид (рис. 3).

Необходимо сказать, что наиболее эффективно использовать предложенную модель можно, если учесть особенности предприятия, а также макроэкономическую обстановку страны, в которой находится данное предприятие.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Оценка финансового потенциала предприятия является необходимым этапом стратегического управления и анализа.

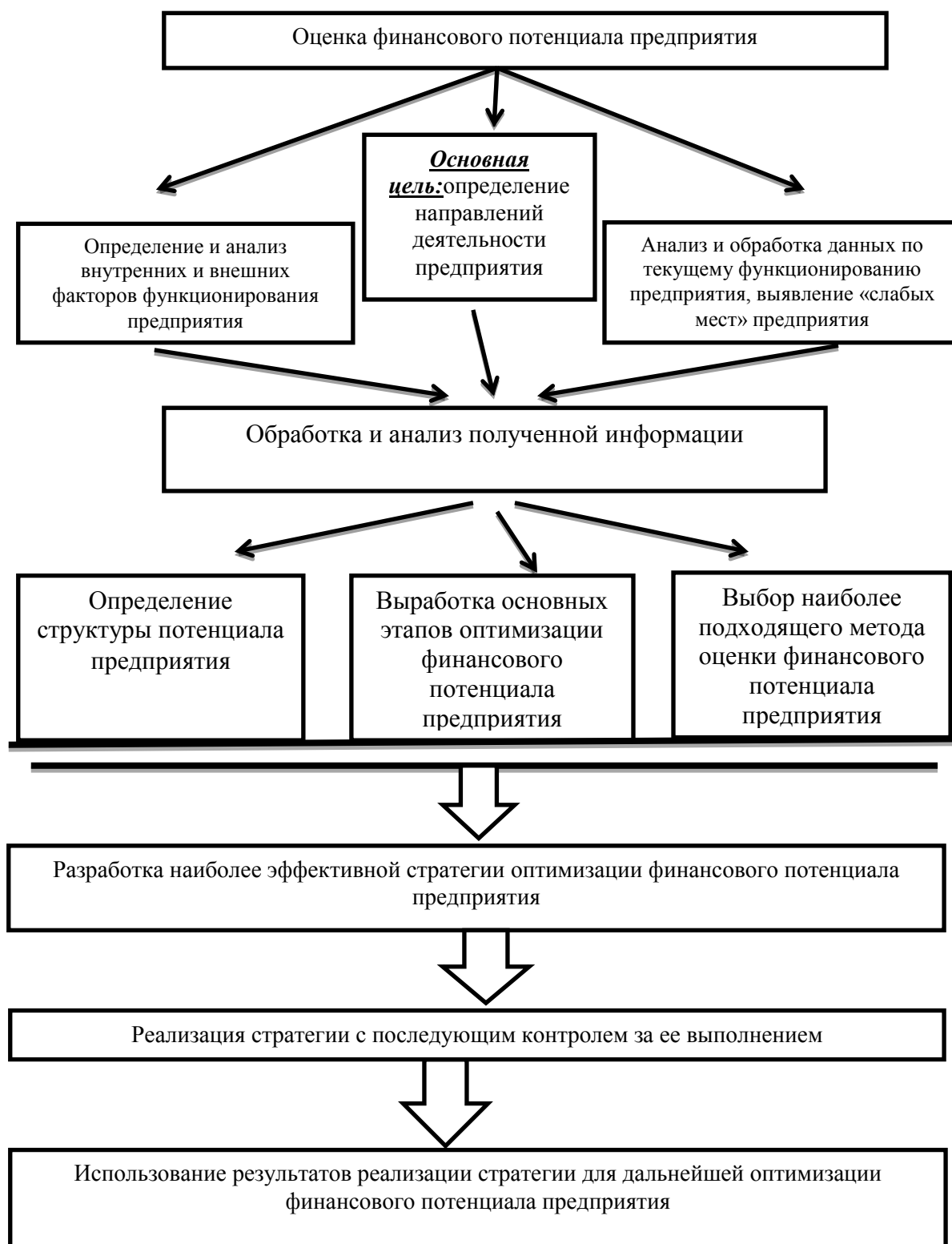


Рис. 3. Модель оценки финансового потенциала предприятия

Финансовый потенциал является важнейшей характеристикой эффективности финансово-хозяйственной деятельности и надежности предприятия. Он определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловых отношениях, является

основой эффективной реализации финансовых интересов всех участников хозяйственной деятельности.

Предлагаемая методика расчета охватывает все основные процессы, протекающие в различных функциональных областях внутренней среды. В результате обеспечивается системный подход к оценке предприятия и его потенциала, который позволит выявить сильные и слабые стороны, а также создать на этой основе комплексный план перспективного развития.

Список литературы

1. Фомин П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
2. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк; навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Сердюк-Копчечки Ю. В. Модель діагностики фінансового потенціала промислового підприємства / Ю. В. Сердюк-Копчечки // Фінанси, учёт, банки. – ДонНУ, Каштан. – 2007. – Вып. 13. – С. 92-102.
5. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. д-ра экон. наук: 08.07.01 / Е. В. Лапин. – Сумы, 2006. – 432 с.
6. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: моногр. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
7. Пузирьова П. В. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств / П. В. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С.151-156.
8. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.- метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк; Міністерство освіти і

науки України, Київський національний економічний університет. Київ : КНЕУ, 2005. – 261 с.

9. Савченко В. Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. / В. Ф. Савченко; Міністерство освіти і науки України, Чернігівський державний інститут економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. – 273 с.

УДК 658.15

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ФИЛИППОВА Ю. А.,
к. э. н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО ДонГУУ;
АЛЁХОВА С. И.,
студентка ОУ «Бакалавр»
ГОУ ВПО ДонГУУ

В статье рассмотрены проблемы эффективности финансового планирования в современных условиях функционирования и предложены пути решения этих проблем.

***Ключевые слова:** финансовое планирование, проблема, предприятие, план, финансовые риски, бюджетирование, автоматизация.*

The article deals with the problem of financial planning efficiency in the functioning of modern conditions and ways of solving these problems.

***Keywords:** financial planning, a problem, the company, plan, financial risks, budgeting, automation.*

Постановка проблемы. В современных условиях финансовое планирование играет важную роль в благополучии предприятия. Прогнозирование движения денежных средств позволяет определить финансовые возможности компании в краткосрочном и долгосрочном периоде, достаточность собственных средств для покрытия своих обязательств и текущих расходов. На пути к эффективному использованию ресурсов, с помощью финансового планирования, предприятие сталкивается с рядом проблем, поэтому необходимо искать пути решения данных проблем.

Актуальность обусловлена необходимостью решения проблем финансового планирования, что позволит обеспечить финансовую устойчивость предприятия и укрепить ее.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы повышения эффективности финансового планирования посвящены работы таких ученых, как: Журовой Л. И., Землякова В. Д., Савчук В. П., Соловьевой А. В., Тедеевой З. Б., Фомина П. А.

Целью статьи является рассмотрение сущности финансового планирования на предприятии, поиск путей повышения его эффективности.

Изложение основного материала. Под финансовым планированием понимается процесс формирования финансовых целей предприятия, определяемых общими задачами его развития, а также разработки системы методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов и финансовыми отношениями предприятия, находящих отражение в системе финансовых планов [1, с. 133].

Основными задачами финансового планирования деятельности предприятия являются: обеспечение предприятия финансовыми ресурсами для осуществления им операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, определение основных направлений вложения капитала и эффективность его использования, планирование финансовых отношений с контрагентами и государством, осуществление контроля за финансовым состоянием предприятия, его ликвидностью и платежеспособностью [2, с. 30].

Планирование финансовых потоков позволяет предвидеть наличие профицита или дефицита денежных средств у компании в будущем. Финансовое планирование отражает использование собственного и привлеченного капитала направленное на повышение рентабельности и увеличение прибыли.

В современных условиях существует ряд проблем, связанных с организацией финансового планирования на предприятиях и его эффективностью.

Основными проблемами осуществления финансового планирования на современном этапе являются:

- неопределённость финансовой деятельности, вызванная мировым кризисом;
- отсутствие у предприятия достаточного количества денежных и кадровых ресурсов для финансирования деятельности в сфере составления качественных финансовых прогнозов и планов;
- реальность планов, несогласованность планов с целями стратегического планирования;
- сложности, связанные с оперативным контролем выполнения планов;
- проблемы автоматизации процессов планирования, связанные отсутствием программного обеспечения, которое упрощает расчёты [3, с. 25].

Неопределённость финансовой деятельности, вызванной мировым кризисом, можно предвидеть с помощью методов нейтрализации финансовых потерь (рисков), которые должны учитываться при составлении финансовых планов.

Финансирование нейтрализации рисков входит в структуру финансового планирования и подразумевает создание денежных резервов для финансирования превентивных мероприятий: организационно-управленческие мероприятия для обеспечения финансовой безопасности фирмы; компенсация убытков; выплата страховых премий [6, с. 240].

В идеальном варианте любой финансовый план должен содержать отдельный раздел «управление рисками», в котором должна быть отражена вероятность возникновения тех или иных рисков, а также выявлены пути их снижения.

Механизм нейтрализации финансовых рисков представляет собой совокупность основных методов, представленных на рис. 1.

Каждое предприятие самостоятельно выбирает для себя наиболее приемлемый способ защиты от финансовых рисков. Основными способами нейтрализации финансовых рисков для многих российских хозяйствующих субъектов является страхование и самострахование или их сочетание.

Способ сравнительной оценки эффективности страхования и самострахования получил в западной литературе название метода Хаустона [6, с. 35].

Методы управления финансовыми рисками				
Избежание	Предотвращение	Принятие	Перенос	Снижение
Основные методы управления финансовыми рисками				
Финансовых операций; Заемного капитала; Денежных вложений	Маркетинг; Установка лимитов; Получение гарантий	Создание резервных фондов; Локализация	Факторинг; Форфейтинг; Страхование	Распределение; Диверсификация Хеджирование

Рис. 1. Методы управления финансовыми рисками

Стоимость предприятия в конце финансового периода при осуществлении страхования выражается следующей формулой:

$$S_1 = S - P + r * (S - P), \quad (1)$$

где: S_1 – стоимость предприятия в конце финансового периода при страховании;

S – стоимость предприятия в начале финансового периода;

P – размер страховой премии;

r – средняя доходность работающих активов.

Влияние на величину свободных активов полностью сохраненного риска можно оценить следующей формулой:

$$S_r = S - L + r * (S - L - F) + iF, \quad (2)$$

где S_r – стоимость предприятия в конце финансового периода при полностью сохраненном риске;

L – ожидаемые потери от рассматриваемых рисков;

F – величина резервного фонда риска;

i – средняя доходность активов фонда риска.

Сравнение эффективности применения страхования и самострахования позволит выбрать наиболее подходящий для предприятия способ защиты от финансовых рисков.

От того, насколько правильно подобран метод нейтрализации того или иного риска зависит конечный финансовый результат

предприятия. И соответственно, успешность реализации плана по увеличению финансового потенциала предприятия.

Крупные фирмы обладают большей возможностью проведения качественного финансового планирования, так как они обладают большими средствами для привлечения высококлассных специалистов, осуществляющих свою деятельность в сфере финансового планирования. Мелкие же предприятия не обладают достаточным количеством средств, для привлечения таких специалистов. Потребность в финансовом планировании у таких предприятий выше, ведь они осуществляют свою деятельность и за счет заемных средств, и внешняя среда меньше поддается контролю.

Проблема реальности планов и несогласованность планов с целями стратегического планирования возникает, когда не учитывается достоверность данных по поводу объема реализации продукции, срока погашения дебиторской и кредиторской задолженности.

В решении этой проблемы поможет применение факторного анализа, показывающего влияние изменения факторов (выручки, себестоимости) на результат.

Достоинством факторного анализа является объективная оценка, в количественном выражении, влияния фактора на результат с помощью математических уравнений и неравенств. Недостатком является возможная степень отклонения расчётов от реального результата, вследствие неучтенных факторов, либо же введением в модель лишних факторов.

В современной экономике существуют методы решения проблем финансового планирования, которые не только докажут необходимость его внедрения на предприятии, но и усовершенствуют его.

Решению проблем, связанных с процессом планирования поможет введение системы бюджетирования. Этот метод основывается на разработке системы бюджетов предприятия и контроле за поступлением и расходованием денежных средств данных бюджетов.

В настоящее время у собственников предприятия растет интерес к данной системе, так как она позволяет разработать систему управления предприятием посредством бюджетов.

Бюджетирование является действенным методом повышения эффективности деятельности предприятия. Основными функциями, которые определяют достоинства данного метода, являются:

- планирование операций при помощи бюджета, детализирующего стратегический план;
- координация действий на основе разработанного бюджета;
- четкая ориентация менеджера на выполнении конкретных задачах;
- создание дисциплины на предприятии при помощи контроля текущей деятельности.

Бюджетирование позволяет повысить эффективность использования ресурсов предприятия, разделить полномочия и сферы ответственности за результаты деятельности, создать информационную базу, способствующую быстрому оперативному реагированию, получить быстрый доступ к информации о результатах выполнения плана. Недостатком метода является сложность его внедрения на предприятия [4, с. 25].

В настоящее время автоматизация имеет большое значение для процесса финансового планирования. Менеджеры компаний, которые занимаются составлением финансовых планов и отвечают за их качество, нуждаются в соответствующем программном обеспечении, которое облегчит прогнозные расчёты и поможет уменьшить затраты времени на них, а также поможет исключить в них ошибки.

Подобные информационные системы, на данном этапе, приобретают все большую популярность. Это является следствием того, что процесс планирования стал более сложным и многогранным.

Внедрение информационной технологии, представляет собой её интеграцию в финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Этот процесс состоит из нескольких этапов: приобретение программного обеспечения, его установка, корректировка параметров в соответствие с задачами фирмы, а также обучение персонала либо привлечение новых специалистов.

Основными преимуществами использования программного обеспечения по финансовому планированию являются [5, с. 271]:

- детализация бюджета по структурным подразделениям;

- выбор планирования в зависимости от организационной и финансовой структуры;
- создание альтернативных планов и возможность их сравнения;
- наличие баланса (активов и пассивов), бюджета о движении денежных средств, бюджета доходов и расходов, бюджета инвестиционных проектов.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Каждое предприятие самостоятельно выбирает для себя наиболее приемлемый способ защиты от финансовых рисков, от выбора правильного способа нейтрализации риска зависит успешность реализации плана. Бюджетирование и автоматизация финансового планирования позволяют решить проблемы, с которыми сталкиваются предприятия на современном этапе планирования своей деятельности. Планирование позволяет предприятию повысить эффективность финансового менеджмента, оптимизировать использование финансовых ресурсов и получить при этом максимальную выгоду, наладить финансовую дисциплину и улучшить тактику действий для достижения стратегических целей.

Исходя из этого, проблема эффективности финансового планирования является актуальной, её решение имеет практическое значение для предприятия.

Список литературы

1. Журова Л. И. Финансовое планирование как инструмент стратегического развития предприятия / Л. И. Журова // Вестник РГГУ. – 2012. – № 12. – С. 110-116.
2. Земляков Ю. Д. Проблемы совершенствования финансового планирования на предприятии / Ю. Д. Земляков, О. З. Лобковская, Н. М. Руднева. // Вестник Международной академии системных исследований.. – 2014. – № 2. – С. 30-33.
3. Савчук В. П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/finance/fin018.pdf>
4. Соловьёва А. В. Повышение эффективности финансового планирования на предприятии / А. В. Соловьёва // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2013. – № 13. – С. 22-28.

5. Тедеева З. Б. Методы финансового планирования на предприятии / З. Б. Тедеева // Экономические науки. – 2009. – №58. – С. 269-272.

6. Фомин П. А. Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.10 / П. А. Фомин. – Саратов, 2004.– 325 с.

УДК 658.14

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

ФОМИНА Е. А.,

**к. э. н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО ДонГУУ;**

ВАСИЛЬЕВА В. В.,

**аспирант кафедры финансов ГОУ
ВПО ДонГУУ**

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

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

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 неопределённости.

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 определённую 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 учёных 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 путём 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 приведённых определениях учёных 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 проведённого 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, платёжеспособность и кредитоспособность, а также финансирование развития деятельности на текущий и перспективный периоды.

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

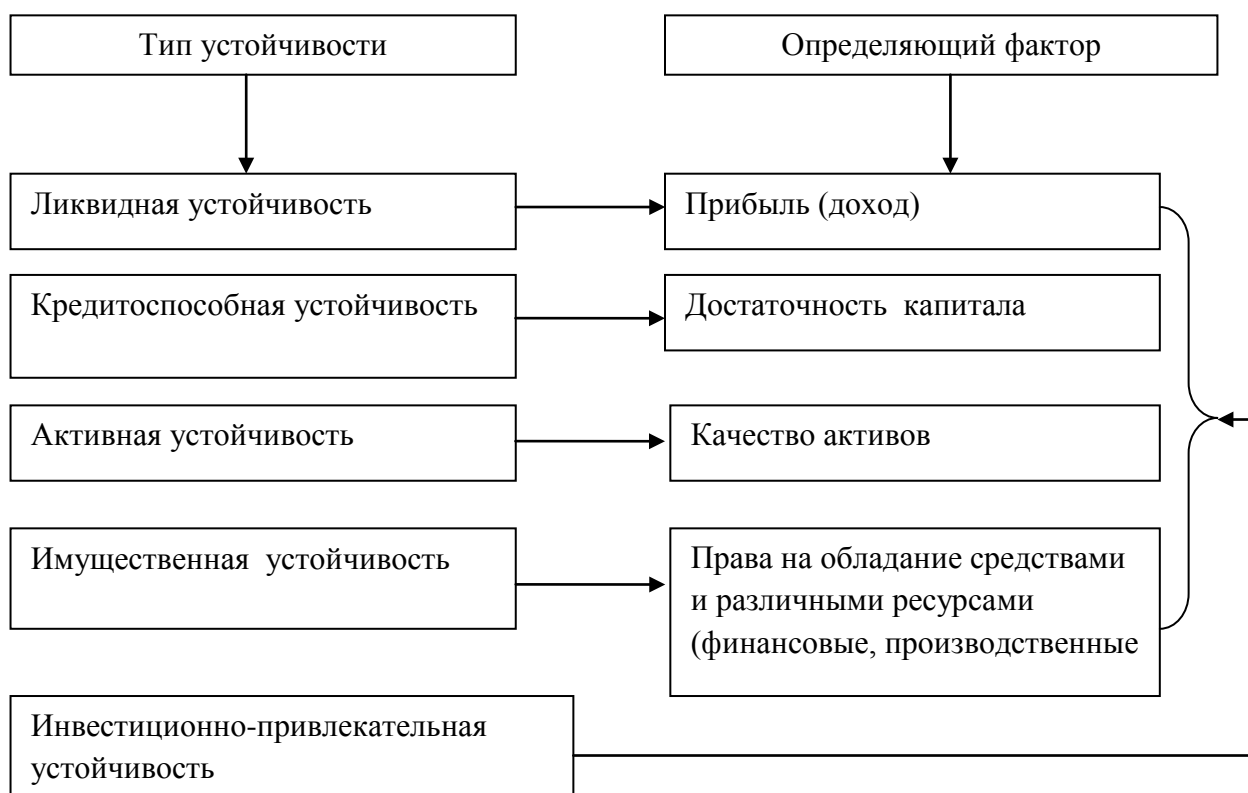


Рис. 1. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия

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 объём прибыли, но и его уровень вложенного капитала или расходов, то есть рентабельность предприятия [3, с. 63-67].

Финансовая устойчивость – это определённое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платёжеспособность. 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: платёжная 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 объёмы производства, занимать стабильные позиции на рынке. В случае если предприятию присущи такие свойства и явления, как ликвидная,

платёжная, активная, имущественная устойчивость, то предприятие обладает устойчивостью инвестиционной привлекательности.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся высоким уровнем неопределённости, 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 счёт 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.

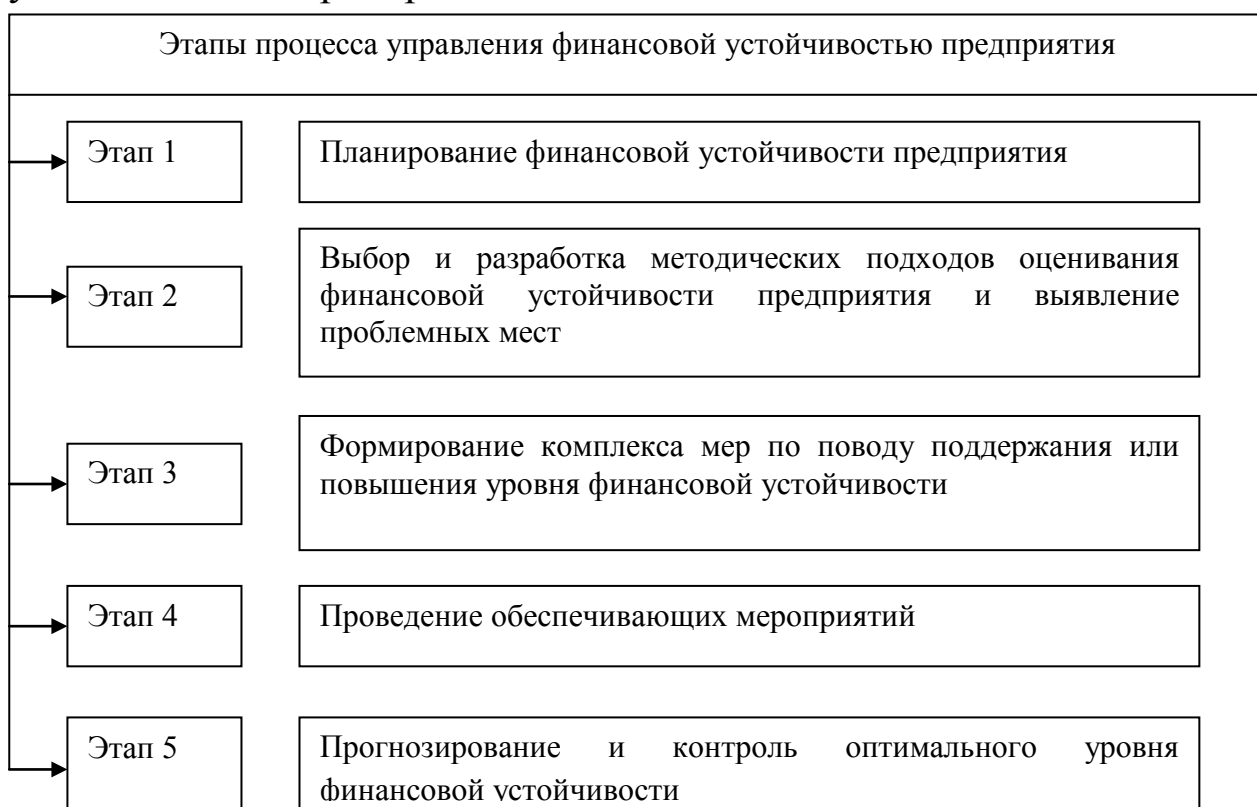


Рис. 2. Этапы процесса управления финансовой устойчивостью предприятия

На этапе планирования финансовой устойчивости предприятия определяются пути её 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 объёме в результате принятого решения.

Управление финансовой устойчивостью предприятия решает следующие задачи: обеспечение оптимальной структуры активов и капитала, обеспечения постоянного уровня платёжеспособности 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 по данной проблеме. Проведённое 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 – 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 // Вологдинские 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: учебник для студентов вузов по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учёт 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 : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Вид. «Ніка-Центр», 2012. – 359 с.

СЕКЦИЯ 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

УДК: 330.322:330.341.1

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

АРЧИКОВА Я. О.,
к. э. н., доцент кафедры
финансов ГОУ ВПО ДонГУУ

В данной работе рассмотрено методическое обеспечение обоснования инвестиций в инновационные проекты, проведен анализ принципов и методов, необходимых при выборе инновационного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инновационная деятельность, инновационные процессы, принципы формирования инвестиционного проекта, методы инвестирования.

In this paper we examine methodological support justification of investments in innovative projects, the analysis of the principles and techniques required when choosing the innovation project.

Keywords: investment, innovative activities, innovation processes, the principles of formation of the investment project, the methods of investing.

Постановка проблемы. Мировой опыт свидетельствует, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию экономики страны и повышению уровня жизни. Однако вложения инвестиций в инновационные проекты не всегда способствует росту прибыли и доходов. Как известно, из опыта отдельных субъектов хозяйствования, вложение средств не только не окупается, но и приводит к отрицательным результатам.

По своей сути инвестиции носят рисковый характер, поэтому привлечение средств инвесторов должно основываться на максимально корректной оценке будущих денежных потоков.

В связи с этим задача разработки более совершенных принципов и методов оценки эффективности инвестиций в инновационные проекты приобретает особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования различных аспектов инновационной деятельности, представлено большим количеством методических подходов по вопросам обоснования целесообразности инвестиционных вложений в инновационные проекты и находит широкое отражение в трудах отечественных и зарубежных экономистов, таких как: И. Виниченко, А. Пересада, П. Друкер, С. Салыга, И. Кириллова, С. Оникиенко, И. Бланк, В. Шевчук, В. Понамаренко, А. Богатырев, Т. Свобода, А. Файоль, В. Шевчук. Однако сложность, многоаспектность и многофакторность инвестиционной деятельности предприятий требует дальнейшего развития и совершенствования ее научно-теоретического и методического обеспечения.

Выбор методов инвестирования является важной задачей в процессе принятия инвестиционных решений, решение которой позволяет ответить на вопрос о минимизации риска связанного с использованием того или иного из методов и получения ожидаемой прибыли на предприятии. Поэтому решение именно этой задачи является важной задачей в процессе принятия инвестиционных решений.

Целью статьи является разработка методических рекомендаций по экономическому обоснованию инвестиций в инновационные проекты, а именно: обоснование основных принципов и методов инвестирования в инновационные проекты.

Изложение основного материала исследования. В современных условиях хозяйствования уже ни у кого не возникает сомнения, что инновации являются тем движущим фактором, без которого невозможно эффективное развитие ни одной экономики в мире. Внедрение инновационных проектов в деятельность предприятий является именно тем необходимым условием их стремительного развития и, как следствие, улучшение благосостояния населения страны в целом, но необходимо отметить, что вопрос оценки эффективности инноваций является одним из наименее разработанных направлений в научной литературе, который требует дальнейшего развития.

В ходе исследования было установлено, что существуют три основных метода выбора инновационного проекта:

Ресурсный метод предусматривает расчёт показателей экономической эффективности, в которых как результат берут объём товарной (условно-товарной) или реализованной (условно-реализованной) продукции за один оборот оборотных активов (оборотных средств), как расходы – потребляемые авансированные или использованные инвестиции [1, с. 75].

Недостатки метода: не учитывает влияния фактора времени, не даёт возможности рассчитать период возврата авансированных потребляемых инвестиций.

Затратный метод направлен на расчёт показателей экономической эффективности, в которых как результат берут годовой объём товарной (условно-товарной) или реализованной (условно-реализованной) продукции, как расходы – применённые авансированные или использованные инвестиции за этот же период.

Недостатки метода: не учитывает всю величину необоротных активов (стоимость основных средств), которые принимают участие в создании годового объёма продукции; не учитывает влияния фактора времени; не даёт возможности рассчитать период возврата авансированных инвестиций.

Смешанный метод предусматривает расчёт показателей экономической эффективности, в которых как результат выступает кумулятивный объём товарной (условно-товарной) или реализованной (условно-реализованной) продукции, как расходы – авансированные или использованные кумулятивные инвестиции на уровне предприятия, его структурного подразделения или рабочего места [2, с. 56], [3, с. 24].

На основе критического анализа существующих и предлагаемых методов можно сделать вывод о том, что наиболее подходящий для экономического обоснования инвестиций в инновационный проект является смешанный метод.

Он даёт возможность:

- учесть все результаты и затраты проекта;
- определить срок окупаемости авансированных кумулятивных инвестиций в проект;

- учесть неравномерность результатов и затрат инновационного проекта по годам;

- учесть действие фактора времени на результаты и затраты инновационного проекта.

На (рис. 1) отражены важнейшие элементы системы инвестирования инновационных проектов, которые систематизированы по этапам его реализации.



Процесс инвестирования инновационных проектов начинается с формирования инвестиционного замысла, включая разработку принципов, оценку и выбор проекта, а продолжается проведением инвестиционной политики, разработкой инвестиционных программ и проектов, их выполнением и последующими корректировками задач и цели инвестирования. Другие этапы предусматривают проектирование инвестиционного обеспечения инновационных проектов.

Таким образом, инновационный проект эффективный для одного предприятия может оказаться неэффективным для другого в силу объективных и субъективных причин, таких, как территориальная привязанность предприятия, уровень компетенции персонала по основным направлениям инновационного проекта, состояние основных фондов. Все эти факторы влияют на

результативность инновационного проекта, поэтому их необходимо учитывать на стадии отбора проектов.

Поскольку инновационный проект невозможно рассматривать отдельно от инвестиций, так как они являются основой его разработки и внедрения в деятельность предприятий, – оценка эффективности инноваций строится на базе единых методических принципов определения эффективности инвестиций в инновационную деятельность [4, с. 23].

Обобщив исследования отечественных и зарубежных учёных по определению принципов планирования, автор считает необходимым рассмотреть главные из них в контексте осуществления инвестиционного планирования в инновационные проекты.

Впервые принципы планирования были сформулированы А. Файолем [6, с. 48-56]. В качестве основных требования при реализации функции планирования на предприятии были названы следующие пять принципов: необходимость, единство, непрерывность, гибкость и точность.

А. Богатырев позже обосновал ещё один принцип планирования – принцип участия [4, с. 20-36].

Приведённые принципы имеют комплексный характер и присущи различным системам планирования и видам планов, в том числе и инвестиционному планированию в инновационные проекты. Шевчук В. Я. при рассмотрении вопроса формирования концептуальных основ планирования акцентирует внимание на применении принципа комплексности в планировании инвестиционного процесса [8, с. 126].

Принцип эффективности требует разработки такого варианта инвестиционных планов, который при ограничениях используемых ресурсов обеспечивает получение наибольшего экономического эффекта. Первым показателем запланированного эффекта может служить превышение результатов над затратами [4, с. 36].

Итак, наиболее важными общими принципами инвестиционного планирования являются: эффективность, вариантность, оптимальность, непрерывность, учёта факторов риска и времени, обеспечение единства стратегического и текущего планирования, системность, адекватность.

Опираясь на результаты исследований предыдущих авторов и принимая во внимание особенности современного теоретического обоснования инвестиционного планирования на предприятиях, внедряющих инновации, считаем необходимым разработать систему принципов инвестиционного планирования с учётом закономерностей осуществления инвестиционного планирования на предприятии.

Стоит отметить, что реализация инвестиционного планирования как качественно иного подхода к составлению планов имеет определённые особенности, которые сказываются на содержании общеизвестных принципов планирования.

Стратегический характер инвестиционной деятельности требует учёта стратегических принципов планирования, которые обеспечивают достижение критериев качества и динамичности создаваемой системы инвестиционного планирования в долгосрочной перспективе.

На исследование стратегических принципов обращено значительное внимание отечественных учёных, однако контекст исследования требует их обобщения и уточнения. К основным стратегическим принципам планирования инвестиционной деятельности относятся принципы:

- рефлексии, который указывает на необходимость учёта интересов субъектов внешней среды при принятии решения об инвестировании;

- самоорганизации, благодаря которому система инвестиционного планирования находит во внешней среде полезные для себя стимулы и усиливает их в контурах с положительной обратной связью, в результате чего между элементами и составляющими системы возникают устойчивые взаимосвязи, создают определённые преимущества в процессе инвестиционного планирования;

- ограниченной рациональности, основанной на утверждении об ограниченной возможности лиц, принимающих решения, воспринимать и перерабатывать информацию [5].

Принимая во внимание особенности инвестирования инновационных проектов предприятий, необходимо выделить общесистемные принципы:

- системность, которая заключается в использовании системного анализа как основного теоретического обоснования инвестирования, и необходимость учёта всех факторов внутренней и внешней среды, которые влияют на процесс планирования инвестиционной деятельности;

- комплексность, что предполагает целесообразность учета в процессе инвестиционного планирования отдельных аспектов реализации проекта (технологического, организационного, трудового, финансового, экологического, социального и т. п.);

- объективность, что предполагает осуществление планирования инвестиционной деятельности по использованию достоверной и актуальной информации, которая учитывает особенности и динамику изменения внутренних и внешних факторов инвестиционной среды;

- динамичность, что предполагает учёт изменчивости факторов влияния на принятие инвестиционных решений в процессе планирования инвестиционной деятельности и их корректировки в случае необходимости;

- достижимость, что предполагает принятие решений в процессе инвестиционного планирования с позиции не только оптимальности, которая может быть недостижимой или достижимой, но и реальности достижения. Поэтому названный принцип имеет преимущества над принципом оптимальности, поскольку он позволяет обеспечить реализуемость и реальность инвестиционных плановых решений.

Опираясь на основные принципы, можно сформулировать специальные принципы инвестиций, которые являются характерными для данного вида деятельности.

Первый из них можно охарактеризовать как альтернативность затрат. Этот принцип интерпретацией широкого подхода к обоснованию инвестиций: инвестиции, доходом от осуществления которых пренебрегли ради инвестирования в другой проект, называются альтернативными издержками.

Вторым специальным принципом планирования инвестиций является стоимость денег во времени. Затраты на привлечение капитала должны быть ниже величины рентабельности инвестиций, в противном случае инвестиции неэффективны.

Третий принцип планирования инвестиций можно охарактеризовать как необходимость рентабельности инвестиций. Необходимый уровень рентабельности – это тот минимальный уровень доходности, который способен заинтересовать инвестора, – это альтернативные издержки на инвестирование в данный проект по сравнению с другими проектами, которые имеют равные величины риска. Рассмотрение общих и специальных принципов позволит выделить общие с другими видами планирования принципы и выделить принципы, специальные, то есть такие, которые являются характерными только для данного вида деятельности – инвестиционного планирования на предприятии. Общие принципы планирования является составной частью общей методологии планирования деятельности предприятия, тогда как специальные принципы учитывают специфику инвестиционной деятельности и особенности осуществления её планирования (практики планирования, методики) [7, с. 202].

Исходя из вышеизложенного инвестиционная стратегия государства по поддержке инновационного развития должна быть, нацелена на:

- разработку государственных программ инновационного развития;
- привлечение к разработке инновационных проектов прогрессивно думающей молодежи с хорошим базовым образованием;
- анализ мировых инновационных внедрений;
- учёт более приоритетных направлений инвестирования инновационных программ;
- создание условий для привлечения частных и иностранных инвестиций (защита прав инвесторов, льготы);
- рассмотрение институтов совместного инвестирования;
- учёт социальной направленности инвестиций.

Инвестирование капиталов в новые технологии позволит существенно активизировать производственную активность, увеличить количество рабочих мест, а также (что особенно важно в условиях модернизации!) стимулировать инновационное развитие предприятий, организаций, а, следовательно, развитие регионов и экономики страны в целом.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Система принципов инвестиционного планирования является существенным основанием построения действенной системы инвестиционного планирования, что позволяет принимать во внимание все аспекты инвестиционной деятельности и быстро адаптироваться к изменениям во внешней среде.

Таким образом, инновационный проект, эффективный для одного предприятия, может оказаться неэффективным для другого в силу объективных и субъективных причин, таких, как: территориальная привязанность предприятия, уровень компетенции персонала по основным направлениям инновационного проекта, состояние основных фондов. Все эти факторы влияют на результативность инновационного проекта, поэтому их необходимо учитывать на стадии отбора проектов.

Проведённые исследования особенностей методов и принципов обоснования инвестиционных проектов и представленные в работе рекомендации по целесообразности использования конкретных их элементов позволяют повысить уровень объективности при оценке выбора проекта из группы альтернативных.

Список литературы

1. Виниченко И. Совершенствование методики оценки эффективности реализации инвестиционных проектов / И. Виниченко // Инвестиции: практика и опыт. – 2013. – № 23. – С.5-8.
2. Пересада А. А. Инвестирование [Текст] / А. А. Пересада, А. А. Смирнова, С. Оникиенко. – К.: Финансы, 2012. – 251 с.
3. Салыга С. Я. Экономическое обоснование инвестиционных проектов промышленных предприятий / С. Я. Салыга, К. С. Салыга, Л. И. Кириллова. – Запорожье: ЗЦНТЕИ, 2014. – 170 с.
4. Богатирев А. М. Инвестиционная деятельность промышленных предприятий: методологические и методические основы: монография / А. М. Богатырёв. – [2-е изд.]. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2014. – 488 с.
5. Свобода Т. І. Обоснование инвестиционной стратегии предприятия [Электронный ресурс] / Т. І. Свобода // Научно-практическая Интернет-конференция. – Режим доступа:

<http://intkonf.org/svoboda-t-i-obgruntovannyya-investitsiynoyi-strategiy-ipidpriemstva/>

6. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор [и др.]. – М. : Республика, 2014. – 352 с.

7. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Дело, 2013. – 448 с.

8. Шевчук В. Я. Основы инвестиционной деятельности / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К.: Генеза, 2006. – 384 с.

УДК 330.322:314.82

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

**ИСТОМИНА О. И.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО ДонГУУ**

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.*

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.

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

Постановка проблемы. 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 путём 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 учёных, таких, как: Аббас Н. Ю., Бутаков В. К., Ватченко О. Б., Геронина Н. Р., Кубликов В. К., Одинцова Т. М., Петренко И. П., Степанов В. В. и др.

Однако, несмотря на методологическую значимость и научный интерес к проблематике роли инвестиционной активности населения в развитии экономических процессов, остаётся немало нерешённых 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 защищённости 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, снижения 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, остаётся

не востребуемым 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, то есть 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 объёмом 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

тезаврируется 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 усилению нью его финансовой независимости.

Уровень жизни населения в значительной степени зависит от уровня доходов, величины расходов и объёмов 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 учётом 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/jsru/bitstream/123456789/2329/1/Інвестиційний%20-потенціал%20населення%20України%20–%20складова%20-розвитку%20корпоративного%20сектора.pdf>

2. Степанов В. В. Сбережения домохозяйств в механизме формирования инвестиционной активности населения: автореф. дис. ... к. э. наук: 08.00.10 / Степанов Вячеслав Владимирович. – М., 2003. – 22 с. / [Электронный ресурс].

3. Петренко І. П. Трансформація заощаджень населення в інвестиції: досвід та проблеми України / І. П. Петренко/ «Економіка України». – 2014. – № 3(628). – С. 50-61./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/Мои%20документы/ЕкUк_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

5. Одінцева Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки / Т. М. Одінцева / 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 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.nbu.gov.ua>

8. Аббас Н. Ю. Статистическое исследование инвестиционного потенциала населения Российской Федерации / Н. Ю. Аббас. – 2011. – № 6. – С. 27-34.

УДК330.341.1:330.322.14

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПЕРСОНАЛА И МЕТОДЫ ЕГО ОЦЕНКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ДНР

ПЕТРУШЕВСКИЙ Ю. Л.,
д. э. н., доцент, зав. кафедрой учёт
и аудита ГОУ ВПО ДонГУУ;

**ТОНКОНОЖЕНКО Ю. А.,
аспирант кафедры учёта и
аудита ГОУ ВПО ДонГУУ**

В статье раскрыто значение инновационного потенциала персонала для повышения конкурентоспособности и развития предприятий угледобывающей отрасли ДНР, рассмотрен и обобщен опыт ученых в области оценки инновационного потенциала персонала, а также предложен метод оценки, который может быть использован при определении инновационного потенциала персонала на угледобывающих предприятиях Республики.

***Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал персонала, методы оценки инновационного потенциала персонала.*

The article reveals the essence of innovative staff capacity to improve competitiveness and enterprise development coal industry DNI, reviewed and summed up the experience of scientists in the assessment of the innovative capacity of staff and proposed a method of evaluation of innovative personnel potential, which can be used in the assessment of the innovative capacity of personnel at coal mines Republic.

***Keywords:** innovation, innovative activity, innovative potential of staff, innovative methods for evaluating staff potential.*

Постановка проблемы. Конкурентоспособность предприятий угледобывающей отрасли ДНР является крайне низкой по сравнению с показателями социально-экономической эффективности угледобывающих предприятий экономически развитых стран. На современном этапе темпы развития предприятий угледобывающей отрасли определяются инновационной активностью и в большей степени зависят от способности применять новые знания в процессе их деятельности. Решение задачи повышения конкурентоспособности отечественных предприятий угледобывающей отрасли возможно только при условии развития инновационного потенциала персонала предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Инновационные процессы – это одна из актуальных проблем экономики на сегодняшний день. Проблемы и сущность инновационного управления предприятиями рассмотрены в трудах В. М. Аныпина, Л. В. Барышевой, П. Н. Завлина, Р.

А. Фархутдинова, А. В. Сурина, О.П. Молчанова, М. М. Ищенко, С. Д. Ильенковой, К. В. Балдина, А. А. Дагаева, С. Н. Галдицкой.

Исследования инновационного потенциала, как одного из самых важных факторов развития предприятий, рассмотрена в работах И. Ансоффа, Б. Лундвалла, П. Друкера, Л. М. Гольберха, М. Портера, А. В. Сурина, В. Н. Гунина, А. А. Егоровой, О. П. Молчанова, В. Г. Зинова, С. Ю. Ягудина, В.П. Горшенина, П. В. Завлина.

Разработки в области управления персоналом предприятий, в том числе и потенциала персонала, предложены в трудах следующих ученых: В. П. Горшенина, В. Н. Бобкова, Н. А. Денисова, Н. А. Смирновой, К. А. Лега, П. В. Шеметова, В. А. Литвинова, Н. Р. Хадасевича, О. И. Меньшиковой, Е. В. Гасенко, А. А. Разумова, Б. М. Генкина, В. А. Месяца и др.

Обобщение теоретических наработок и опыта учёных в области инновационного потенциала персонала указало на необходимость решения проблем как методологии, так и практики в данном направлении.

Цель статьи. Целью данной статьи является рассмотрение и уточнение определения «инновационный потенциал персонала», формулировка ключевых элементов, которые входят в данное понятие, а также предложение метода оценки инновационного потенциала персонала, который может быть использован при оценке этого потенциала на угледобывающих предприятиях Донецкой Народной Республики.

Конкуренция, которая ужесточается на мировых рынках, требует от экономики любой страны, в том числе и экономики ДНР, активизации инновационной составляющей. Предприятия, которые осуществляют инновационную деятельность, могут обеспечивать высокие темпы роста и развития экономики в долгосрочной перспективе, а инновации создают конкурентные преимущества и превращаются в основной источник развития субъектов хозяйствования.

Решение проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий связано с их комплексной инновационно-технологической модернизацией, повышением показателей инновационной активности [1, с. 33]. Основопологающим компонентом в эффективности и

результативности проведения инновационных процессов на предприятиях угледобывающей отрасли ДНР является их кадровый состав. Именно персонал предприятия, который обладает инновационным потенциалом и служит носителем инновационной активности.

По мнению В. А. Месяца, «за каждым новшеством или нововведением стоит человек (или группа) – создатель, разработчик, сотрудник. Человек с его знаниями, навыками и опытом является тем недостающим звеном экономических процессов, без которых невозможен прогресс» [2, с. 246].

Т. А. Дементьева считает, что «раскрыть творческие способности трудового коллектива, каждого отдельно взятого сотрудника и направить эти способности на достижение намеченных целей является главной задачей руководителя, управляющего коллективом» [3].

Итак, для повышения конкурентоспособности предприятиям угледобывающей отрасли, как значимой для экономики молодого государства, необходимо разрабатывать и внедрять в производственный процесс мероприятия, которые влияют на развитие инновационного потенциала персонала, что является особенно актуальным в условиях становления и развития экономики ДНР.

Изложение основного материала. Анализ мнений специалистов по исследованию инновационного потенциала персонала, давших определение этому понятию на сегодняшний день (табл. 1), показывает, что рассмотренные авторы сходятся в определении инновационного потенциала персонала как возможности и готовности персонала осуществлять инновационную деятельность, используя при этом имеющиеся у них способности, знания и навыки.

Таблица 1

Подходы к определению инновационного потенциала персонала

№ п/п	Автор	Определение
1	Б. Лундвалл [4]	Способность персонала к позитивно-критическому восприятию новой информации, к приращению общих и профессиональных знаний, выдвижению новых конкурентоспособных идей, нахождению решений нестандартных задач, новых методов решения традиционных задач, использованию знаний для предвидения, практической материализации новшеств.

2	К.А. Лега [5]	Мера готовности к реализации комплекса задач, обеспечивающих функционирование предприятия в условиях инновационной деятельности, а также способность выполнять инновационные преобразования.
3	Е.В. Гасенко [6, с.88]	Совокупность знаний, навыков, способностей и личностных характеристик персонала, определяющих меру его готовности к восприятию, внедрению и продуцированию инноваций, обеспечивающих эффективное функционирование организации в условиях инновационной деятельности.
4	В.П. Горшенин [7]	Интегрирующая совокупность инновационных способностей и возможностей персонала осуществлять устойчивое развитие организации на основе научно-технического прогресса.
5	Н.Р. Хадасевич [8]	Совокупность свойств, возможностей, запасов ресурсов отдельного индивида, коллектива для осуществления инновационной деятельности в организации, которые реализуются или могут быть реализованы в условиях достигнутого уровня развития и управления организацией, имеющей долгосрочную перспективу развития.

Но учёными уделено недостаточно внимания таким критериям, как мотивация и создание благоприятных условий на предприятии, побуждающих персонал использовать свои знания и способности на благо предприятия. Персонал предприятия, в частности, угледобывающего, должен быть способен к восприятию и внедрению инноваций на своем рабочем месте. Разработка инновационных идей и их внедрение на предприятиях угледобывающей отрасли возможна только при создании условий для развития и раскрытия инновационного потенциала персонала. Таким образом, исходя из вышеизложенных взглядов исследователей в области инновационного потенциала персонала, представляется возможным уточнить термин «инновационный потенциал персонала» и дать его дополненное определение.

Инновационный потенциал персонала – это запас имеющихся у индивидуума или команды сотрудников профессиональных знаний, умений, навыков, опыта, интеллектуальных способностей, личностных качеств и особенностей, талантов, нравственных ценностей, которые в совокупности под воздействием мотивации и при создании благоприятных социально-экономических условий на предприятии используются руководством и персоналом для реализации инновационной деятельности.

Для выбора и разработки необходимых мероприятий по развитию инновационного потенциала персонала, в первую

очередь, нужно определить его элементы, которые в дальнейшем составят основу разработки метода его оценки.

Существуют следующие подходы исследователей к определению понятий по данному вопросу. Так, Е. А. Лаптева определяет, что «готовность персонала к инновациям является одним из основных элементов инновационного потенциала предприятия и определяется следующими факторами:

- наличие количественного состава персонала, необходимого для осуществления инноваций;
- наличие у работников предприятия необходимых базовых знаний и навыков, способностей к осуществлению инноваций;
- наличие у работников необходимых профессиональных, специальных знаний и качеств;
- отсутствие в среде персонала сопротивления к инновациям на предприятии;
- наличие у работников необходимой мотивации к использованию своего человеческого капитала для осуществления инноваций;
- наличие развитой системы коммуникаций между сотрудниками для обмена опытом и знаниями в процессе осуществления инноваций» [9].

Е. В. Гасенко предлагает следующие критерии и элементы развития инновационного потенциала персонала, которые показаны на рис. 1.

Н. Р. Хадасевич считает, что элементами инновационного потенциала персонала являются: естественный, личностный, трудовой, интеллектуальный, творческий и предпринимательский потенциалы [8].

По мнению Р. Н. Федосовой, С. В. Пименова и Е. В. Родионовой, инновационный потенциал определяется уровнем интеллекта, креативными и познавательными способностями, системой ценностей и мотивацией [10].

Так как существуют различные взгляды на элементы и содержание инновационного потенциала персонала, то и методы его оценки у исследователей данного вопроса также разнятся.

В. А. Месяц считает, что для оценки инновационного потенциала можно использовать совокупность следующих тестов:

- исследования творческого потенциала (ТТСТ) П. Торенса;

- исследование локуса контроля (УСК) Дж. Роттера;
- тест интеллектуального потенциала (ТИП) П. Ржичана;
- исследование когнитивного стиля полезависимости – полнезависимости (ПЗ–ПНЗ) Л. Терстона «Скрытые фигуры» [2, с.247].

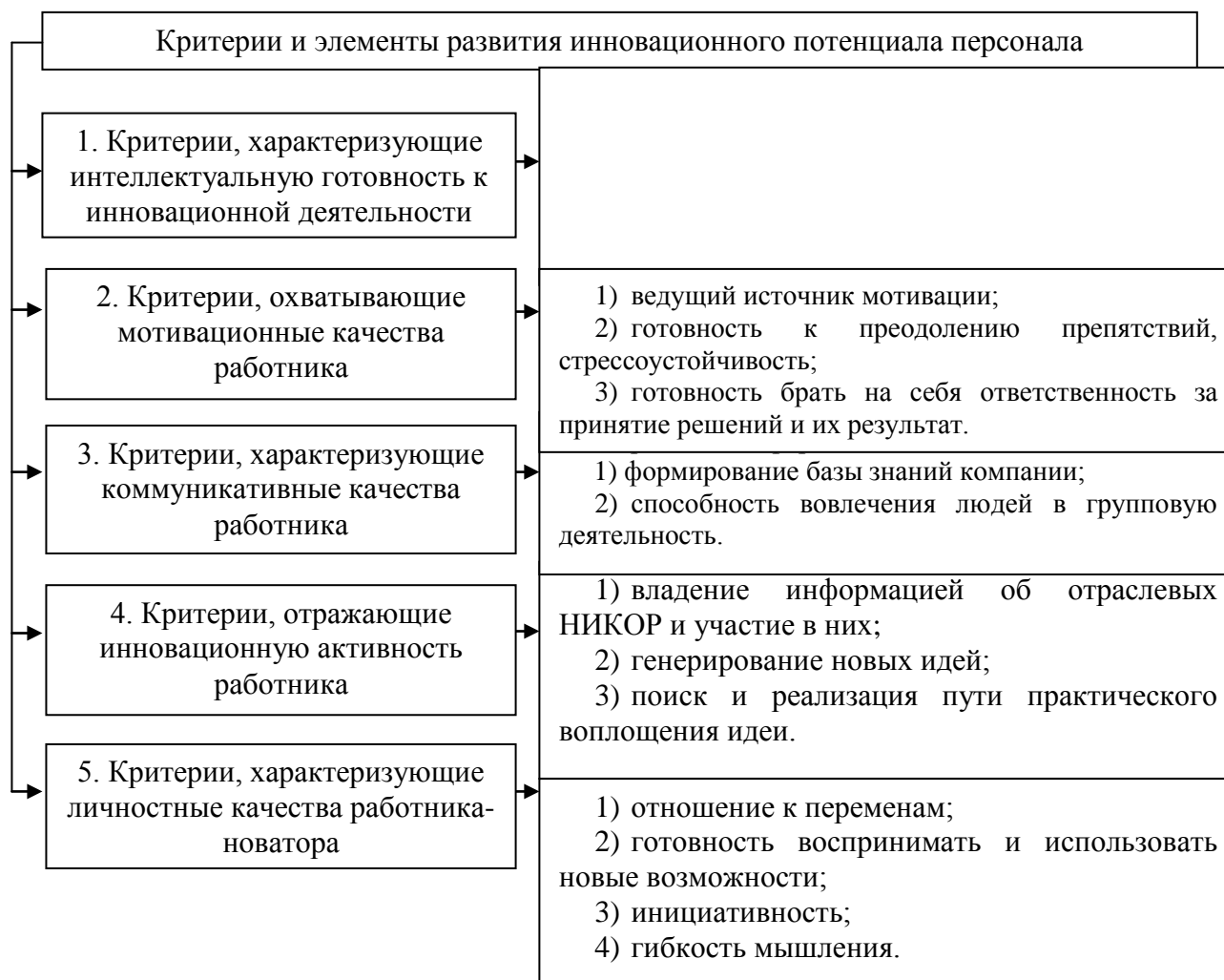


Рис. 1. Критерии и элементы развития инновационного потенциала персонала [6, с. 89-90]

В. И. Абрамов выражает следующей зависимостью экономико-математическую модель инновационного потенциала новатора, которая выглядит следующим образом [11, с. 131]:

$$IP = PIN \times IC \times IK,$$

где IP – индекс инновационного потенциала;

PIN – индекс потенциала личности новатора;

IC – индекс умений личности новатора;

IK – индекс оценки идеи новатора.

Данная модель определяет три равнозначные переменные, которые выражают интерпретацию инновационного потенциала на микроуровне. Исследователь допускает использование любого существующего метода экспертизы психопрофиля новатора, однако сам рекомендует использовать метод А. В. Солдатов.

Таким образом, комплексная экономико-математическая модель оценки инновационного потенциала персонала на уровне предприятия может быть представлена как система уравнений, которая раскрывает переменные индексы по следующим формулам и представлена в табл. 2.

Таблица 2

Формулы оценки инновационного потенциала персонала

№ n/n	Название формулы	Формула	Элементы формулы
1	Квалиметрическая оценка потенциала	$PIN = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n [MPi] - M}{n \times n_{max}}$	1) MPi – полученное в тесте i -го показателя психопрофиля новатора; 2) $MPZi$ – оптимальное значение i -го показателя психопрофиля новатора; 3) n – число характеристик оценки социально-профессионального профиля новатора; 4) n_{max} – максимальное возможное отклонение фиксируемой характеристики от оптимального значения в профиле.
2	Экономико-математическое выражение индекса умений новатора	$IC = IKN \times IPK$	1) IKN – индекс знаний новатора; 2) IPK – индекс навыков новатора.
3	Индексная интерпретация количественного выражения уровня идеи новатора с помощью экономико-математического выражения	$IK = IM \times IT$	1) IM – индекс (0-1) влияния идеи на рынок (новизна); 2) IT – индекс технологической готовности идеи.

Т. А. Дементьева, основываясь на социологических исследованиях и соглашаясь с данной методикой, предложила её

несколько модернизировать. Автором было выделено восемь основных критериев для оценки уровня развития инновационного потенциала персонала, которые наглядно продемонстрированы на рис. 2.

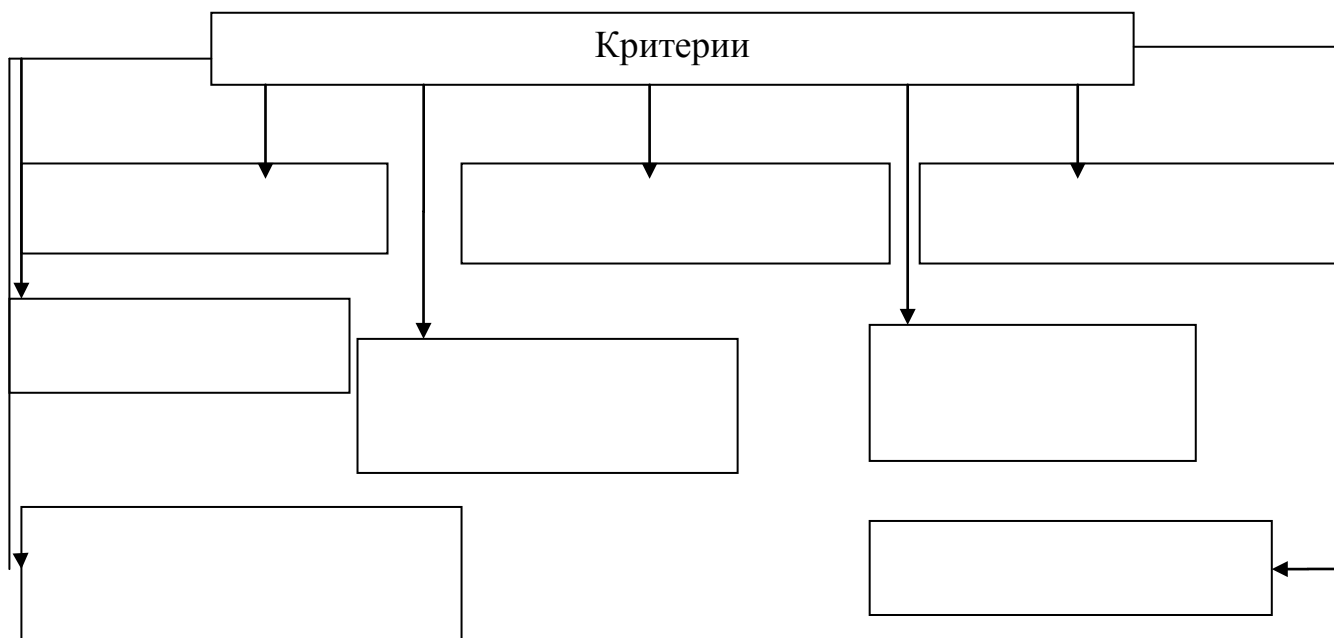


Рис. 2. Основные критерии для оценки уровня развития инновационного потенциала персонала [3]

На основании выведенных критериев исследователем был предложен усредненный интегральный индекс, который определяется по формуле:

$$I_n = \left(\sum_{k=1}^m Y_{nk} \right) / m,$$

где m – число позиций в индексе Y_n ;

n – номер индекса Y – 1-8;

k – номер позиции в индексе Y_n .

Автором предложена методика расчёта восьми усреднённых интегральных индексов, которые в дальнейшем используются для построения геометрических фигур в единичном круге для визуальной оценки общего состояния инновационного потенциала персонала предприятия. Площадь геометрических фигур можно рассматривать как количественную оценку инновационного потенциала персонала по сравнению с площадью единичного круга (100 %).

Исследователи А. В. Корицкий, А. А. Алетдинова и Г. И. Курчеев предложили методику оценки способностей человека к инновационной деятельности, в которой анализируются такие характеристики личности как склонность к риску, настойчивость и креативность, расчётливость и целеустремленность в достижении поставленных целей. При разработке данной методики исследователями было отобрано несколько известных анкет. Анкета Г. Шуберта была использована при определении склонности человека к риску. Для оценки целеустремленности к достижению поставленной цели были выбраны анкеты Т. Элерса и Ю. В. Орлова, а для оценки креативности и настойчивости авторы разработали анкету на основе оценочной таблицы А. И. Кочетковой [12].

Е. В. Гасенко и О. Е. Подвербных рассматривают инновационный потенциал персонала как единство качественных и количественных характеристик. По их мнению, качественные характеристики соотносятся с численностью персонала, который занят инновационной деятельностью, а количественные – с уровнем подготовки персонала к выполнению задач инновационного развития, которые перед ним ставятся.

Таким образом, на основе анализа и обобщения подходов в оценке инновационного потенциала персонала мы предлагаем развить и усовершенствовать подход исследователей А. В. Корицкого, А. А. Алетдиновой и Г. И. Курчеева, а также В. А. Месяца, использующих в оценке группу тестов для определения психопрофиля личности и его инновационных способностей, расширив, таким образом, методику оценки с помощью тестов, которые направлены на определение профессиональных знаний и способностей индивида, уровня его интеллектуального развития и мотивации, что позволит более полно оценить инновационный потенциал персонала любого предприятия, в том числе и предприятий угледобывающей отрасли ДНР.

В связи с этим мы предлагаем количественный подход к оценке инновационного потенциала персонала угледобывающих предприятий и выявления его резервов, который определяется по следующей формуле:

ИПП = Σ компонентов приемлемого уровня потенциала персонала – Σ компонентов фактического уровня потенциала персонала.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок. Подводя итог вышеизложенному, необходимо подчеркнуть, что в настоящее время темпы развития предприятий угледобывающей отрасли ДНР определяются их инновационной активностью. Повышение их конкурентоспособности связано с комплексной инновационно-технологической модернизацией и повышением показателей инновационной активности, напрямую зависящие от персонала. Сегодня успех предприятия зависит как от качества предоставляемых им продуктов и услуг, так и от скорости их обновления. Предприятиям постоянно требуются новые идеи, новые подходы, новый взгляд, а значит, и люди, которые могут это сделать. Именно персонал предприятия, который обладает инновационным потенциалом, служит носителем инновационной активности.

Дальнейшие разработки в этом направлении планируется связать с разработкой ряда мероприятий по раскрытию резервов инновационного потенциала персонала, т. к. по результатам проведенной оценки и определения фактического уровня инновационного потенциала возможно определение инновационного потенциала персонала, который может быть развит, то есть резервов, которые необходимо развивать для повышения конкурентоспособности и развития предприятий угледобывающей отрасли. Одними из таких мероприятий могут стать учебные программы и тренинг-курсы, которые направлены на непрерывное развитие и совершенствование персонала предприятий угледобывающей отрасли.

Список литературы

1. Колотюк О. І. Інноваційна «пасивність» українських підприємств на сучасному етапі: причини, наслідки та шляхи подолання / О. І. Колотюк, Р. П. Татарчук // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 22(995). – С. 33-37.
2. Месяц В. А. Мониторинг инновационного потенциала персонала предприятия / В. А. Месяц // Журнал: Известия Российского Государственного Педагогического Университета им.

А. И. Герцена. *Общественные и гуманитарные науки*. Выпуск №76-1/2008, С. 245-248.

3. Дементьева Т. А. Методы оценки уровня инновационного потенциала персонала на промышленных предприятиях / Т. А. Дементьева // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 3. – С. 125-132.

4. Lundvall B. *National Systems of Innovation: Toward a Theory of Innovation and Interactive Learning*. N.Y.: Anthem Press, 2010.

5. Лега К. А. Формирование механизма управления инновационным потенциалом персонала корпорации: дис. ... на соискание науч. степени канд. экон. наук. – Челябинск, 2008. – 194 с.

6. Гасенко Е. В. Оценка уровня развития инновационного потенциала персонала организации / Е. В. Гасенко // *Известия ИГЭА. Экономика*. – 2012. – № 4(84). – С. 88-91.

7. Горшенин В. П. Управление инновационным потенциалом персонала корпорации / В. П. Горшенин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006. – 289 с.

8. Хадасевич Н. Р. Формирование инновационного потенциала персонала организации: дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: 08.00.05 / Н. Р. Хадасевич. – Сургут, 2008. – 179 с.

9. Лаптева Е. А. Готовность персонала к инновациям как фактор развития инновационного потенциала предприятия. VI Международная научно-практическая Интернет-конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (19-20 декабря 2013 года) WEB-ресурс НПК «CONSTANTA». – Режим доступа: <http://www.confcontact.com>.

10. Федосова Р. Н. Развитие инновационного потенциала персонала / Р. Н. Федосова, С. В. Пименов, Е. В. Родионова // *Креативная экономика*. – 2009. – № 3(27). – С. 49-59 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/-2207/>

11. Абрамов В. И. Методология оценки инновационного потенциала предприятия / В. И. Абрамов // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. Экономика*. – 2012. – № 4(24). – С. 130-136.

12. Корицкий А. В. Методика оценки способностей личности к инновационной деятельности предпринимателя / А. В. Корицкий,

А. А. Алетдинова, Г. И. Курчиева // Креативная экономика. – 2011. – № 1(49). – С. 99-104 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3322/>

УДК 330.341.1:330.322.14

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННО - ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

ШАРЫЙ К. В.,
аспирант ГОУ ВПО ДонГУУ

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.*

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 IP 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 степень 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. Тисс, 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.

Целью статьи является исследование и обобщение сущности и содержания ИИП государства.

Изложение основного материала. При исследовании понятия «инновационно-инвестиционная политика» (ИИП) стоит рассмотреть результаты анализа его трактовки учёными 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 путём её 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.



Рис. 1. Формирование ИИП и механизмы её реализации

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.

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;

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

- гарантия приоритетного развития фундаментальных исследований;

- обеспечение свободы научной и научно-технического творчества;

- правовая охрана интеллектуальной собственности;

- интеграция научной, образовательной и производственной деятельности;

- поддержка конкуренции в научно-технической и инвестиционной деятельности;

- концентрация 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;

- научную обоснованность и эффективность инновационно-инвестиционных проектов, реализуемых государством;

- 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 поступали не только из внутренних, но и из внешних источников, 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].

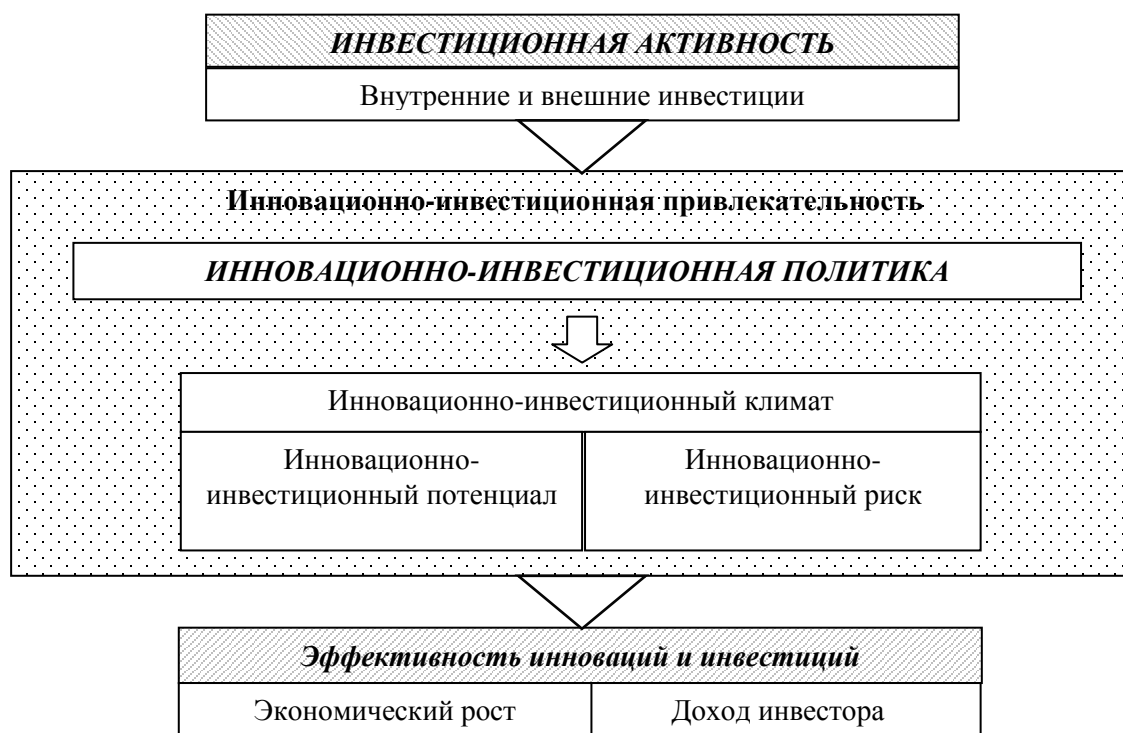


Рис. 2. Роль ИИП в формировании инновационно-инвестиционной привлекательности

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 по данной проблеме. 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 вышеуказанному, можно констатировать, что показателем эффективности государственной инновационно-инвестиционной политики является объём 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

СЕКЦИЯ 3. РАЗВИТИЕ СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ И МЕСТНЫХ ФИНАНСОВ

УДК 332.122

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

АГАФОНЕНКО О. Ю.,
к. э. н., доцент, доцент кафедры
учёта и аудита ГОУ ВПО ДонГУУ

В статье рассмотрены теоретические вопросы сущности экономического потенциала для развития региона. Исследованы меры эффективного функционирования региона как экономической системы для повышения экономического потенциала. Проанализированы экономические отношения в контексте позиционирования региона. Изучен потенциал развития региона, который характеризует возможности его развития при использовании всего комплекса территориальных ресурсов региона.

Ключевые слова: территориальные ресурсы, развитие, регион, экономическая система, экономический потенциал, эффективность.

The article deals with theoretical questions the essence of the economic potential for the development of the region. Abstract measure the effective functioning of the region as an economic system to improve the economic potential. Analyzed economic relations in the context of the positioning region. It explores the potential development of the region, which is characterized by the possibility of its development by using the entire complex territorial resources in the region.

Keywords: territorial resources, development, region, economic system, economic potential and efficiency.

Постановка проблемы. Исследование процессов регионального развития и прогнозирования всегда находилось в центре внимания отечественной науки. Несмотря на широкий спектр рассматриваемых в экономической литературе факторов общественного развития трактовка их роли весьма разнопланова. Поэтому важными исследовательскими проблемами остаются вопросы комплексной оценки факторов социально-экономического

развития региона и выявления потенциала развития региона.

Актуальность данной проблемы обусловлена повышенным интересом ученых-экономистов и практиков к определению региона как в определённых пределах, так и за её пределами.

Анализ последних исследований и публикаций. Этим вопросом занимается много отечественных и зарубежных специалистов. Необходимо учесть, что произвести оценку функционирования экономической системы можно лишь, рассматривая её с позиций более крупной системы, куда исследуемая система входит в качестве подсистемы. Если речь идёт о региональной экономической системе, то она будет выступать как подсистема национального хозяйства страны. С другой стороны, должен соблюдаться ряд принципов построения динамического критерия для анализа функционирования экономической системы на уровне региона.

Основной целью является формирование методической базы для развития региона с помощью эффективного использования экономического потенциала.

Изложение основного материала. В условиях расширяющейся экономической самостоятельности регионов увеличивается заинтересованность регионов в наиболее рациональном использовании расположенных на их территории производительных сил, в повышении их отдачи.

Понятию «регион» уделяется большое внимание в экономической, географической, градостроительной и политической литературе. В экономической литературе регион рассматривается как социально-экономическая пространственная целостность, характеризующаяся структурой производства, концентрацией населения, условиями духовной жизни человека, имеющая местные органы управления. Единение населения, производства и хозяйственных связей образует экономику региона. При этом целью функционирования экономики региона является обеспечение высокого уровня и качества жизни населения соответствующей территории, развитие предприятий и организаций, а также приток инвестиций [1, с. 30]. Под функционированием экономики региона понимается формирование и использование совокупности общественно-производственных и организационно-технических факторов, определяющих

эффективность труда, обеспечивающих рациональное использование природных ресурсов, средств производства, материальных и финансовых ресурсов субъектами хозяйствования в масштабах региона. В результате функционирования экономики региона происходят не только обеспечение уровня и качества жизни населения (которые можно представить как интегральные показатели развития экономики), но и количественные и качественные изменения пространственной среды, сопряженные с изменениями характеристик природных ресурсов, хозяйства (экономического потенциала территории, структурных преобразований, роста объемов производства), населения и хозяйственных связей. Другими словами происходит освоение и развитие территории. «Освоенность территории – это базис, на фоне которого протекают процессы роста и развития региона. Наиболее обобщенным, комплексным показателем освоенности территории является «социально-экономическая освоенность региона», под которой мы понимаем степень насыщенности территории данного субъекта основными экономическими и инфраструктурными элементами» [2, с. 19].

Учитывая то обстоятельство, что экономическая эффективность общественного производства отражает получение максимальных в данных условиях конечных результатов экономической деятельности на единицу затрат или ресурсов экономического потенциала, а статистическое изучение эффективности общественного производства связано с использованием системы показателей, исчисляемых как соотношение результатов и затрат, связанных с их достижением, то при построении системы показателей для характеристики региональной эффективности используют два основных аспекта её количественного выражения: затратный и ресурсный. Естественно, что в таком случае мерой эффективности функционирования региональной экономической системы выступает повышение качества имеющегося в наличии экономического потенциала. «При определении категории экономического потенциала следует исходить из трактовки, согласно которой «потенциал» в самом общем виде – это средства, запасы, источники, которые есть в наличии и могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели» [3, с. 147].

Объективно существующие различия в мерах эффективности функционирования региональных экономических систем не только усиливают территориальную дифференциацию в их развитии, но и порождают конкуренцию между ними. Оказывается, что не только наличие каких-либо ресурсов, расположенных на данной территории, но в большей мере их качество определяют возможности появления конкурентных позиций того или иного региона. Под количеством ресурсов понимается не только какие-то объективно заложенные природой характеристики, но и способность региональной экономической системы при использовании таких ресурсов задавать необходимые характеристики при производстве товаров и оказании услуг. Потому что, даже, имея при определенных параметрах соответствующие ресурсы, но, не обеспечивая им необходимый уровень качества (а иногда даже относясь к ним по-варварски), нельзя вести речь о соблюдении меры эффективности региональной экономической системы, а именно о повышении качества её экономического потенциала.

Усиливающаяся территориальная дифференциация всё в большей мере обостряет проблему соизмерения количественных и качественных показателей экономического и социального развития или роста в отдельных регионах.

Территориальная дифференциация характеризует качество и степень единства пространства экономической, социальной, политической и иной жизни общества в границах конкретного государства. Указанное единство выступает как своеобразное выражение целостности региональных экономических систем, а именно, как способность каждого их элемента согласованно реагировать на внешние и внутренние воздействия. При этом «внутрисистемным фактором является организация деятельности внутри системы – от производства до способов координации и распределения доходов. Внешним системным фактором является спрос на товары и услуги, производимые рассматриваемой структурой, возможности воздействия на внешнюю среду с использованием маркетинговых технологий или проведением соответствующей внешней политики» [4, с. 163].

Преобладание того или иного фактора приводит к так называемой асимметрии структурного развития регионов. Такая

асимметрия, несомненно, полезна, поскольку определяется процессом региональной специализации, а значит, ведёт к повышению производительности общественного труда. Однако, указанная асимметрия полезна до тех пор, пока она не приводит к возникновению таких территориальных диспропорций в экономических структурах, которые ведут к региональной дезинтеграции единого экономического пространства страны, и как следствие, к снижению эффективности функционирования национального хозяйства в целом.

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 определёнными 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 её 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.

Когда речь заходит о привлекательности территорий, то главным предметом ее становится возможность инвестиционных вливаний в эту территорию (в предприятия, виды производств и другую деятельность, осуществляемых на ней). В таком случае говорят об инвестиционной привлекательности региона. «Инвестиционная привлекательность региона обусловлена прежде всего степенью индустриального развития; его географическом расположением и природно-климатическими условиями; уровнем развития инфраструктуры, в том числе для инвестиционной деятельности; существенностью имеющихся льгот для инвесторов; степенью выгодности разработки полезных ископаемых и т. д.» [5, с.7]. Как правило, принятие соответствующего решения об инвестировании средств в ту или иную территорию (регион) базируется на тщательной (всесторонней) оценке её инвестиционной привлекательности. То, как будет получена эта оценка, станет решающим фактором не только для вложения средств, но, что не менее важно, при получении конечных результатов.

Существует несколько методик для определения такой оценки. Согласно одной из них «...инвестиционную привлекательность регионов определяют по двум основным характеристикам: инвестиционному риску и инвестиционному потенциалу. Первая показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них на основании общей оценки семи видов опасности: законодательной, политической, социальной, экономической, финансовой, криминальной и экологической... Инвестиционный потенциал определяется на основании макроэкономических характеристик, таких, как насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и др.» [6, с. 5]. Таким образом, на основе этих показателей рассчитывается общий показатель потенциала, равный средневзвешенной суммы частных

видов потенциала и риска, показатели которых суммировались, каждый со своим весовым коэффициентом.

Очень часто инвестиционная привлекательность региона отождествляется с инвестиционным климатом в регионе, который «представляет собой сложившуюся в течение ряда лет совокупность различных природно-географических, социально-экономических, экологических и других условий, определяющих масштаб (объём и темп) привлечения частных инвестиций в основной капитал региона» [7, с. 3]. Если сравнивать инвестиционную привлекательность региона с его инвестиционным климатом, то основные различия будут заключаться подобно тому, как ресурсы отличаются от факторов. То есть, пока ресурсы не задействованы, они являются потенциалом, как только они начинают использоваться, сразу превращаются в факторы. Так и инвестиционная привлекательность региона (как ресурс), как только она начинает использоваться, сразу же превращается в инвестиционный климат региона (как фактор). И на повестку дня актуализируется весьма важный вопрос: какой системой показателей можно и нужно оценивать не только инвестиционную привлекательность региона (конкурентные ресурсы) или инвестиционный климат региона (конкурентные преимущества), но, что очень важно, и саму конкурентоспособность региона.

Наиболее широко используемым методом определения инвестиционной привлекательности региона (равно как и инвестиционного климата, а вместе с ним и конкурентоспособности региона) является позиционирование. Под позиционированием, в классическом понимании, принято считать процесс определения места нового товара в ряду существующих товаров, то есть установления области его применения, продаж наряду с другими товарами, возможности вытеснения им старых товаров на рынке и конкуренции с ними или процесс определения места (позиции) объекта (субъекта) в ряду существующих аналогов.

В равной мере данное определение применимо и по отношению к регионам. Однако есть другие мнения, что позиционирование – одна из основных составляющих стратегии – признано чересчур статичным элементом по сравнению с современной динамикой рынка и технологическими изменениями. Согласно новым убеждениям, конкуренты могут быстро занять

любую позицию на рынке и их конкурентное преимущество, в лучшем случае, будет временным. Поэтому, стали появляться различные подходы к определению оценки положения регионов, основанные на современных позициях. Согласно одному из них, «в основу комплексной оценки социально-экономической ситуации в регионах... можно положить следующий методологический подход. Социально-экономическая ситуация в регионе характеризуется определенными индикаторами (показателями), которые отображают, во-первых, влияние факторов регионального развития, и, во-вторых, действие специфических для каждого региона компенсационных механизмов, характеризующих особенности и возможности его адаптации относительно условий переходного периода. Взаимодействие этих составляющих можно представить как формулу: индикаторы = факторы + компенсационные механизмы» [3].

В любом случае, проблема определения конкурентных преимуществ (инвестиционной привлекательности) или инвестиционного климата регионов, может быть сведена не только к определению конкурентоспособности регионов (качественному их состоянию), но и к формированию соответствующей системы индикаторов или показателей, определяющих измерение и границы перехода от одного фактора к другому, от одного состояния к другому (например, пассивный – активный, простой – сложный) и т. д. То есть установление как можно большего числа количественных и качественных характеристик в наибольшей мере позволяет определять место и роль отдельного региона в заранее очерченной соответствующей совокупности.

Характер взаимодействия между отдельными элементами производительных сил в регионе (региональными производственными факторами) является определяющим для функционирования региональной экономической системы. В свою очередь функционирование экономической системы региона обеспечивает ей пространственную ориентацию, при которой каждый регион (как экономическая система) имеет возможность позиционировать себя в пространственно-временном измерении. Такое позиционирование обеспечивается путем сравнения (количественного и качественного) соответствующей информации, характеризующей основные параметры региональной

экономической системы. Под параметрами региональной экономической системы понимаются некоторые показатели, размеры (величина) которых характеризуют определённые свойства (состояния), необходимые для её описания и оценки.

Воздействие и влияние региона (как субъекта хозяйствования) на внутренние и внешние факторы конкурентоспособности различно. Если на внутренние факторы конкурентоспособности регион (в лице своих органов управления) может и должен оказывать влияние (преследуя при этом различные цели, начиная от минимизации совокупных затрат на оказание общественных услуг и заканчивая максимизацией выгод (размеров прибыли, масштабов общественного производства), то на внешние факторы регион имеет ограниченное воздействие. В результате потенциальная конкурентоспособность региона, заложенная в высоких конкурентных позициях, может оказаться нереализованной вследствие действия внешних факторов, таких, например, как антидемпинговые расследования, вызванные действиями конкурентов на внешних рынках (когда разница между внутренними и внешними ценами на отдельные товары позволяет существенным образом снижать индивидуальные цены на внешнем рынке, с чем не соглашаются конкуренты). В этом случае конкурентоспособность региона претерпевает существенные изменения, а конкурентные позиции региона ухудшаются.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Очевидно, что функционирование экономической системы возможно лишь при наличии некоторого потенциала, но в это понятие разными экономистами вкладывается различный смысл. Под потенциалом вообще понимаются возможности, способности, скрытые, нереализованные резервы изучаемого объекта, которые при изменении окружающих условий могут перейти из возможности в действительность.

Список литературы

1. Силина С. Маркетинговая концепция управления региональным развитием / С. Силина // Маркетинг. – 2004. – №1(74). – С. 29-42.
2. Смагин Б. И. Сущность и методика определения показателей освоенности региона / Б. И. Смагин, С. К. Неуймин //

Вопросы статистики. – 2002. – № 12. – С. 19-23.

3. Максимов В. В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование) / В. В. Максимов. – Луганск: Изд-во СНУ им. Даля, 2002. – 360 с.

4. Астапов К. Модернизация системы факторов экономического роста / К. Астапов // Общество и экономика. – 2004. – № 7-8. – С. 161-187.

5. Прибыткова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. Прибыткова // Инвестиции в России. – 2005. – № 3. – С. 3-9.

6. Романова Е. Инвестиционный рейтинг России: текущее состояние и перспективы его повышения / Е. Романова // Маркетинг. – 2003. – № 3. – С. 3-21.

7. Гришина И. Методология комплексного анализа инвестиционных процессов в регионах России / И. Гришина // Инвестиции в России. – 2005. – № 4. – С. 3-10.

УДК 369.046

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ КАК ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

**ЕВТЕЕВА С. Г.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО ДонГУУ**

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.

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 – всё 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 определённые потребности, имеющие особое значение и поэтому должны иметь соответствующее гарантированное

финансовое обеспечение. С этой целью государство создаёт 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, 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. 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 частью 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 её 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 приведёт либо к увеличению размеров пенсионных взносов, введению дополнительных платежей и увеличению нагрузки на экономику, или к уменьшению пенсий, задержке их выплаты. Это неизбежно обострит экономическую ситуацию и усилит социальную напряженность. Таким образом, внедрение изменений в пенсионную систему в полном объёме 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 счёт доходов фондов финансируется содержание их аппарата, формирование и расширение материально-технической базы.

Спецификой внебюджетных фондов является чёткое 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 также 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 наёмные 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 по данной проблеме.

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 счёт 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: учебник 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
4. Чашенков С. Государственные внебюджетные фонды России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timesnet.ru/-economy/3664/>

УДК 336.1:351

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ БЮДЖЕТА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ЕВТЕЕВА С. Г.,
ассистент кафедры финансов
ГОУ ВПО ДонГУУ;
ЧОБОТАРЬ А. А.,
студентка ОУ «бакалавр»
ГОУ ВПО ДонГУУ

В данной работе рассмотрено состояние государственного бюджета Украины, проведён анализ структуры его расходов и доходов за период 2008 – 2014 гг., исследован процесс формирования инструментов, направленных на достижение сбалансированности бюджета.

Ключевые слова: бюджет, дефицит, профицит, структура доходов, структура расходов, преимущества и недостатки профицита, причины и последствия профицита.

In this article we reviewed the status of the state budget of Ukraine, conducted an analysis for the period 2008-2014 years and the structure of its costs and revenues required to justify the formation of surpluses and tools aimed at achieving a balanced budget.

Keywords: budget, deficit, surplus, structure of profit, expenditure cross-section, advantages and disadvantages of surplus, causes and consequences of surplus.

Постановка проблемы. Государственный бюджет является главным экономическим регулятором страны. От того насколько разумно построен проект бюджета, зависит эффективность функционирования народного хозяйства страны и успешность в достижении поставленных целей относительно социальной и экономической сфер.

На протяжении многих лет бюджет Украины характеризовался дефицитом (расходы превышают доходы), а в 2015 году, как ни странно, наблюдается обратный процесс.

В этом и заложена актуальность исследования бюджета Украины.

Анализ последних исследований и публикаций. Свой вклад в исследование бюджета Украины внесли такие учёные, как Федосов В. М., Вигивская Ю. П. [1], Бабец И. Г., Ивах О. В. [2] и многие другие. Однако тема требует дальнейшего глубокого изучения для выяснения изменений происходящих на современном этапе развития финансового состояния Украины, а именно – возникновение ситуации профицита.

Разумное и рациональное построение проекта бюджета, его структуры, с учётом возникновения возможных проблем в различных сферах (экономическая, социальная и т. д.), применение инструментов сбалансированности (минимальный разрыв между расходами и доходами) является важной задачей для эффективного экономического роста страны.

Целью статьи является обоснование профицита бюджета, причин его возникновения, место на современном этапе развития страны (положительные и отрицательные стороны) и методы поддержания, как стимулирующего толчка к достижению максимального равновесия между государственными расходами и доходами.

Изложение основного материала исследования. Состояние государственного бюджета Украины в 2015 году улучшилось, но в предыдущие года наблюдались малоперспективные результаты. Исходя из этого, рассмотрим состояние бюджета за период 2008 – 2014 года (табл. 1) [3].

Таблица 1

Государственный бюджет Украины с 2008 по 2014

Год	Доходы, млн. грн.	Расходы, млн. грн.	Сальдо, млн. грн.
2008	231686,3	241454,5	-12500,7
2009	209700,3	242437,2	-35517,2
2010	240615,2	303588,7	-64265,5
2011	314616,9	333459,5	-23557,6
2012	346054,0	395681,5	-53445,2
2013	339180,3	403403,2	-64707,6
2014	356957,7	430108,8	-64707,6

Из динамики, представленной в табл. 1, видно, что за семь лет наивысший уровень доходов наблюдался в 2014 году – 356957,7 млн. грн., а наименьший в 2009 году – 209700,3 млн. грн. Также видно, что во все года указанного периода наблюдался дефицит

бюджета. Самый большой дефицит (64707,6 млн. грн.) наблюдался два года подряд – в 2013 и 2014 годах. Из этого следует, что установленный и принятый как целесообразный план бюджета не выполнялся.

Что касается 2015 года, то за весь год государственный бюджет Украины Кабинет Министров спланировал так: доходы – 475,2 млрд. грн.; расходы – 527,1 млрд. грн.

На начало четвертого квартала (за период январь – октябрь), в сводном бюджете Украины наблюдался профицит на уровне 34,7 млрд. грн. Доходы сводного бюджета за указанный период составили 467,9 млрд. грн. (+40,3 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 года).

Для финансирования госбюджета с начала 2015 года были осуществлены государственные заимствования в объеме 147,7 млрд. грн., в том числе на внутреннем рынке – в объеме 23,9 млрд. грн., на внешнем – на сумму 123,8 млрд. грн.

Для более полного анализа, рассмотрим структуру расходов и доходов государственного бюджета Украины на 1 октября 2015 года, и в первую очередь – структуру расходов (рис.2.) [4].

Из структуры расходов государственного бюджета Украины, следует, что социальное обеспечение, дотации и субвенции, местным бюджетам, образование и здравоохранение, являются весьма приоритетными, но наибольшим приоритетом является обслуживание внешнего долга – 16,6% от всех расходов. Расходы государственного бюджета – 433,2 млрд. грн. (+19,0%).

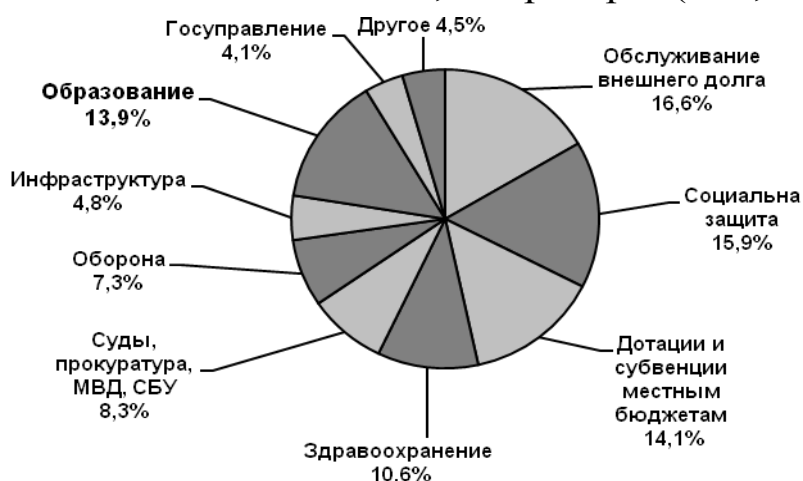


Рис.2. Расходы государственного бюджета Украины на 01.11.2015 г.

На рис. 3 представлена структура доходов (рис. 3)[4].

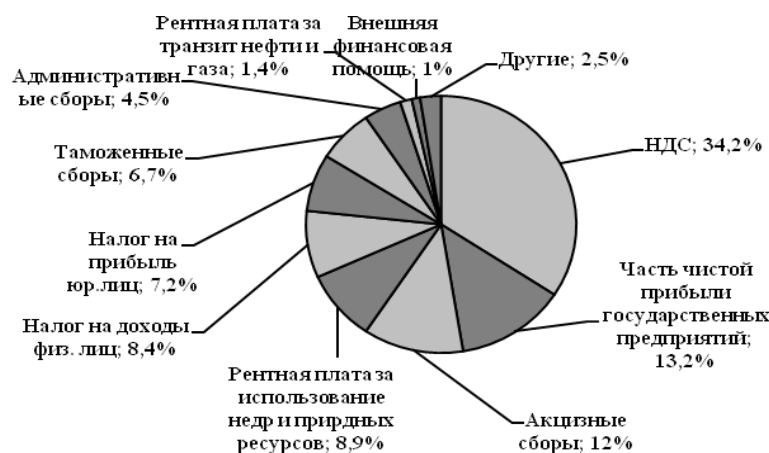


Рис. 3. Структура доходов государственного бюджета Украины на 01.11.2015 г.

Как и в структуре расходов, в структуре доходов также имеются лидирующие показатели: НДС – 34,12 %, часть от чистой прибыли предприятий – 13,2 % и акцизные сборы – 12 %.

В 2015 году, в Украине больше всего выросли доходы бюджета от акциза на импортные подакцизные товары (в 6,8 раза — до 4,87 млрд. грн.), ввозной пошлины (в 3 раза больше — до 6,25 млрд. грн.), акциза на отечественную подакцизную продукцию (на 60,7 % больше — до 7,65 млрд. грн.), от НДС на импортные товары (на 71,9 % больше — до 29,89 млрд. грн.) и от НДС на продукцию, произведенную в Украине (на 32,1 % до 25,14 млрд. грн.).

Рассмотрим преимущества профицита государственного бюджета Украины в 2015 году:

бюджет на 2016 год формируется с запасом (существование резервов денежных средств, для непредвидимых финансовых проблем и крупных катастроф);

данный процесс придаёт экономике страны финансовое доверие, т.е. ценные бумаги растут в цене (как государственные, так и частных компаний), а продажа кредитов происходит по уменьшенной ставке, так как в неё закладывается меньше рисков, чем при дефиците;

ослабляется давление на бизнес со стороны налоговой инспекции (либеральная налоговая политика), а значит, экономика развивается быстрее.

Но даже несмотря на эти положительные моменты, профицит – это не всегда хорошо. Профицит имеет недостатки и немаловажные, которые отразят своё влияние на будущих финансовых процессах Украины.

Недостатки профицита государственного бюджета заключаются в таких аспектах как, например, изымание денег из экономики, вследствие превышения доходов над расходами. Это ухудшает положение страны как достойного конкурента, из – за снижения темпа роста, так как денег на годовой бюджет будет выделяться меньше. Негативным является и скрытый характер профицита. Имеется в виду, что политики, из – за защиты идеи профицита стимулируют нерациональное большое привлечение заёмных средств, забыв, что кредитная нагрузка на бюджетную систему и её рост, намного хуже вероятного дефицита. Также это может быть связано с обращением долга страны, которое является неразумным, когда правительство для погашения задолженностей пускает в ход более высокий процент оплаты за использование денежных средств, вместо ускоренного погашения.

Неразумное использование профицита государственного бюджета также является негативным явлением, так как вместо стимулирования отдельных секторов экономики и улучшения инфраструктуры в стране, правительство накапливает запас наличности.

Профицит может свидетельствовать неэффективности налоговой политики. Компании вынуждены платить по завышенным налоговым ставкам, для достижения сбалансированности бюджета. И это приводит к тому, что денежные средства, которые можно использовать для развития бизнеса, лежат на счёте государства неподвижным грузом [5].

Как уже упоминалось выше, профицит бюджета может носить как положительный, так и отрицательный характер. Однако для Украины, на данном этапе, профицит бюджета, за последние семь лет, носит больше положительный характер. Это возможность сбалансированности государственного бюджета Украины. И для поддержания этого уровня и в дальнейшем, целесообразно использование таких финансовых инструментов, как: лимитирование запланированных расходов бюджета, взяв за основу, установление нормативов финансовых затрат;

разграничение расходных полномочий между органами государственной власти разных уровней; введение резервов роста доходов, которые поступают в бюджет всех уровней; рационализация процесса по предоставлению бюджетной финансовой помощи и его усовершенствование; использование только эффективных форм бюджетного заимствования.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Обоснование причин возникновения ситуации профицита, характеристика этого явления, как существенно необходимого элемента при построении максимально эффективного последующего проекта государственного бюджета Украины, поспособствует в дальнейшем к их быстрой адаптации. Проведённые исследования и предложенные финансовые инструменты, касательно профицита бюджета Украины, позволят поднять уровень объективности в принятии решений, связанных с доходами и расходами, и повысить уровень социально-экономического развития.

Список литературы

1. Бабец И. Г. Методические подходы к оцениванию бюджетной безопасности Украины / И. Г. Бабец, О. В. Ивах // Научный вестник НЛТУ Украины. – 2015. – Вып. 23.1. – С. 204-210.
2. Федосов В. М. Влияние государственного долга на финансовую безопасность Украины / В. М. Федосов // Сборник научных работ Национального университета государственной налоговой службы Украины. – 2015. – № 1. – С. 408-412.
3. Финансовый портал [Электронный ресурс] / Минфин. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/budget/>
4. Бюджет [Электронный ресурс]/Министерство финансов Украины – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet>
5. Профицит государственного бюджета [Электронный ресурс]/Павел Атлантов «Финансовый взлом». – Режим доступа: <http://financehack.ru/proficit-gosudarstvennogo-byudzheta/>

УДК 640.2

ОБЪЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

**МАКАРЕНКО Ю. С., аспирант
кафедры учёта и аудита ГОУ
ВПО «Донецкий государственный
университет управления»**

В статье рассмотрены объект формирования финансового механизма сферы жилищно-коммунального хозяйства, как один из важнейших факторов стабильного функционирования хозяйствующих субъектов к той или иной сфере деятельности, а также специфика и стратегии формирования финансового механизма.

Ключевые слова: объект формирования финансового механизма, жилищно-коммунальное хозяйство, сфера обслуживания, сфера услуг, производство услуг.

The article deals with the object of forming the financial mechanism of the housing and communal services, as one of the most important factors in the stable functioning of economic entities to a particular field of activity and specificity and strategy development of the financial mechanism.

Keywords: object forming financial mechanism, housing and communal services, service sector, services, production services.

Постановка проблемы. Жилищно-коммунального хозяйство (ЖКХ) является одной из важнейших сфер современной социально-экономической системы, в которой формируются многие параметры качества жизни населения и экономический потенциал. Однако реформирования ЖКХ не привели к повышению эффективности его функционирования. Неприемлемо высокий уровень физического и морального износа инженерной инфраструктуры этой сферы влечет за собой непроизводительные потери энергии, воды и других видов материальных ресурсов, рост неудовлетворенности потребителей качеством получаемых услуг, параметры которых все больше отстают от потребностей современного цивилизованного общества. Такая ситуация входит в противоречие с объективными причинами увеличения цен на

жилищно-коммунальные услуги, что происходит на фоне социальных проблем, вызываемых опережением темпа роста издержек содержания жилищно-коммунального хозяйства над увеличением общих доходов большинства категорий населения страны.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что значительными препятствиями сталкивается реализация предложенного обществу направления формирования конкурентной среды в сфере ЖКХ как важнейшего инструмента снижения общественных издержек и повышения эффективности использования финансовых ресурсов. Несмотря на объективно присущие отрасли преимущества объекта инвестиций именно это направление реформ не вызывает, существенного интереса со стороны частных инвесторов, без включения которых в процесс формирования нового финансового механизма не представляется возможной институциональная перестройка этого сектора экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию проблем формирования финансового механизма сферы жилищно-коммунального хозяйства посвящены фундаментальные работы многих ведущих отечественных, а также зарубежных ученых, в частности: Ф. Котлер, Ю. В. Хендерсон, Е. В. Котов, Н. Нижник, Ю. Л. Петрушевский, В. Олуйка, Л. В. Беззубко, П. В. Пионтковский, В. И. Торкатюк и другие.

Целью статьи является исследование финансового механизма сферы жилищно-коммунального хозяйства для повышения его финансового и экономического состояния.

Изложение основного материала. Надежное и эффективное функционирование финансов сферы жилищно-коммунального хозяйства играет ключевую роль в ее реформировании и последующем развитии, что требует научного подхода к выявлению и поиску методов решения существующих проблем, учету специфики ее организации и функционирования, в том числе интересов заинтересованных сторон, охватывающих собой практически все общество.

Особенности формирования финансового механизма и его действительность, во многом определяются отраслевой спецификой. Принадлежность хозяйствующих субъектов к той или иной

сфере деятельности, отрасли народного хозяйства находят отражение в содержании денежных отношений – характере формируемых денежных фондов и направлениях их использования, в системе распределения прибыли, взаимных концепциях с различными звеньями государственных финансов.

Рассматривая хозяйственный механизм непромышленной сферы, можно сказать, что выделение в составе народного хозяйства двух крупнейших сфер приложения общественного труда – сферы материального производства и непромышленной сферы позволяет вычленил своего рода ядро экономики, образующее материальную основу всех прочих видов деятельности [1].

Характерной особенностью непромышленной сферы в отличие от сферы материального производства является потребление затраченного общественно необходимого труда, а не его результатов. Потребление труда в непромышленной сфере отождествляется с затратами, направленными на достижение определенных результатов, отличных от присущих материальному производству. Результатом труда в непромышленной сфере выступают так называемые нематериальные потребительные стоимости, в основном не связанные с вещественной субстанцией, но необходимые как для функционирования материального производства, так непосредственно для жизни людей. Чертой между материальными и нематериальными продуктами труда выступает их полезность. Полезность в непромышленной сфере проявляется в удовлетворении общественных потребностей в виде предоставления услуг [2 с. 54-60].

Рассматривая специфику хозяйственного механизма в непромышленной сфере, следует учитывать более масштабный характер сферы услуг. Анализируя понятия «сфера обслуживания» и «сфера услуг», можно сказать, что оба они охватывают не только непромышленные отрасли, но и, например, торговлю, общественное питание, производственные виды бытового обслуживания и т.д. В целом их можно использовать как синонимы, однако, характеризуя производство в разных плоскостях, они таковыми не являются. В непромышленной сфере характеристика предприятий определяется с точки зрения специфики производимого ими продукта (не приобретает формы вещей), а в сфере услуг – с точки зрения уровня их организации.

Таким образом, сфера услуг охватывает более знаменательное количество отраслей и подотраслей, чем непроизводственная сфера, а сами услуги могут носить как производственный, так и непроизводственный характер [3].

Следует отметить, что зарубежная экономическая наука не видит определенного различия между производственной и непроизводственной деятельности, рассматривая любую экономическую деятельность как производство вообще. Представители современной зарубежной экономической науки придерживаются позиции, что любой вид деятельности является производством, в результате которого создается потребительная стоимость [4]. Так, Ф. Котлер указывает, что «производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в нематериальном виде» [5].

Специфика экономической деятельности сферы услуг в целом и ее отдельных отраслей в частное определяется особенностями природы услуги. В научной литературе разных периодов существует множество определений услуги, по-разному раскрывается ее сущность как экономической категорий. Различие точек зрения относительно понятия услуги в основном заключается в рассмотрении ее либо в качестве результата непроизводительного труда либо непосредственно как самой деятельности, результаты которой выражаются в полезном эффекте, удовлетворяющем ту или иную потребность человека.

С экономической точки зрения жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой территориальный целевой комплекс, являющийся объектом регионального управления, ключевым звеном городской экономики. С позиций материальной сущности территориальный целевой комплекс – это совокупность целевых внутрирегиональных комплексов и связанных с ними отдельных предприятий и организаций. Целевые комплексы способствуют разрешению противоречия между высоким уровнем обобществления производственных сил и ведомственной разрозненностью системы управления. Жилищно-коммунальное хозяйство – сложная социально-экономическая система, часть городской хозяйства, обеспечивающая жизнедеятельность социальных и территориальных сообществ.

Предприятия городского хозяйства образуют комплекс различных, но взаимосвязанных подотраслей, включающий: жилищное хозяйство с ремонтно-эксплуатационными организациями; теплоэнергетическое хозяйство; водопроводно-канализационное хозяйство; газовое хозяйство; электрохозяйство; дорожное хозяйство; благоустройство, озеленение; предоставление ритуальных услуг; банно-прачечных услуг; гостиничных услуг, услуг технической инвентаризации строений. Представленный перечень подотраслей городского хозяйства позволяет дифференцировать предоставляемые ими услуги в следующие группы:

услуги непосредственно связанные с функционированием жилого объекта: водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение, газоснабжение, электроснабжение, техническое обслуживание и ремонт жилищного фонда;

услуги по развитию инфраструктуры и благоустройству жилого района: озеленение населенных пунктов; дорожно-строительные работы; уборка улиц; вывоз бытовых отходов;

услуги, связанные с удовлетворением потребностей населения в сфере быта: банно-прачечные услуги, гостиничные услуги, ритуальные услуги [6].

Основной обобщающей характеристикой жилищно-коммунальных услуг, относящихся к первой группе услуг городского хозяйства, является их необходимость для функционирования и жизнеобеспечения городов и населенных пунктов. Следует выделить ряд характеристик жилищно-коммунальных услуг, определяющих специфику функционирования сферы ЖКУ в системе отраслей национальной экономики (табл. 1).

В рассмотрении вопроса отнесения жилищно-коммунальных услуг к чистым частным благам или чистым общественным благам следует учитывать, что они обладают в разных пропорциях свойствами как частного, так и общественного блага. Так, если принимать во внимание такие основные характеристики общественных благ, как неделимость и невозможность исключения, то в отношении жилищных услуг (текущий ремонт, техническое обслуживание и санитарное содержание жилого дома

и придомовой территории), обе эти характеристики являются условными.

Таблица 1

**Специфические характеристики сферы
жилищно-коммунальных услуг**

Специфика жилищно-коммунальных услуг	Вытекающие специфические характеристики сферы ЖКУ
Массовый, всеобщий характер потребления услуг	Наличие постоянного спроса на жилищно-коммунальные услуги
Неотложный и обязательный характер потребления услуг (продолжительность и постоянство потребления)	Необходимость оперативной, бесперебойной деятельности предприятий данной сферы
Регулярность и периодичность в потреблении коммунальных услуг	Необходимость ритмичной деятельности предприятий коммунальной сферы
Незаменимость одних услуг другими (каждый вид услуг предназначен для удовлетворения определенных потребностей человека)	Необходимость функционирования на определенной территории комплекса предприятий, предоставляющих отдельные виды услуг
Относительное постоянство объемов потребления услуг в пределах одной территориальной единицы	Необходимость преобладания качественных параметров деятельности над количественными

С развитием новых форм организации управления многоквартирными жилыми домами потребители могут участвовать в принятии решения о необходимости проведения тех или иных видов работ и услуг. Это характеризует определенную исключаемость и делимость некоторых видов работ и услуг по содержанию, техобслуживанию и текущему ремонту жилищного фонда в границах района, города, но неделимость в пределах многоквартирного дома. В то же время необходимо наличие минимального набора услуг, обеспечивающего сохранность и возможность эксплуатации жилого дома [7].

Главными причинами неэффективности, несостоятельности рыночного механизма хозяйствования применительно к социальной сфере, сфере муниципальных услуг, являются естественная монополия, внешние эффекты и общественное благо. С позиции проявления внешних эффектов, представляющих собой издержки или выгоды, выпадающие на долю третьих лиц, участвующих в рыночной сделке, а, следовательно, не фиксируемых и не компенсируемых рынком, сфера жилищно-коммунальных услуг характеризуется скорее наличием не отрицательных, а положительных эффектов. Так, в сфере жилищных услуг это

проявляется в поддержании нормального функционирования коммуникаций во встроенных нежилых помещениях, расположенных в жилищном фонде и используемых как коммерческая недвижимость. Коммерческие потребители, осуществляя оплату коммунальных услуг, как правило, не оплачивают услуги по содержанию, техобслуживанию и текущему ремонту жилищного фонда, в котором расположены их офисные помещения [8].

В сфере коммунальных услуг функционирование водонапорных станций, очистных сооружений, тепловых котельных общегородского значения даст возможность коммерческим предприятиям и фирмам не создавать индивидуальные источники и иметь доступ к общегородским сетям за установленную плату (зачастую, выше экономически обоснованных тарифов). Если учитывать рассмотренное ранее, то причины неэффективности рыночного механизма (естественная монополия, внешние эффекты и общественное благо) серьезным фактором, влияющим на построение хозяйственного, а, соответственно и финансового механизма сферы жилищно-коммунальных услуг в рыночных условиях, является наличие естественной монополии в коммунальном секторе.

В соответствие с современным подходом к определению естественной монополии, отрасль можно рассматривать как естественную монополию, если в определенных пределах выпуска функция затрат субаддитивна. То есть отрасль, где одна фирма может выпускать объем предложения, необходимый для удовлетворения рынка по более низкой себестоимости, чем могут две или более фирм, вход в которую затруднен, даже в отсутствии специальных мер со стороны монополиста называется естественной монополией.

С общетеоретических позиций и условий совершенной конкуренции общественно оптимальная цена соответствует предельным издержкам производства дополнительной единицы продукции. У естественных монополий (инфраструктурных отраслей) предельные издержки складываются ниже средних издержек. Установление общественно оптимальной цены на уровне предельных издержек может привести к возникновению убытков у естественной монополии. Перед государством встает выбор –

обязать монополиста обслуживать потребителей по цене, равной предельным издержкам и взять на себя обязательства по субсидированию этой отрасли, либо попытаться сделать такие отрасли самофинансированными. Выбор того или иного решения, как правило, предполагает полное или частичное проникновение государства в структуру монополии [9].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Спорность по данному вопросу, заключается в различии точек зрения на степень, формы и методы государственного регулирования естественных монополии. В теории естественных монополий представлены различные модели регулирования, призванные обеспечить сочетание двух противоречивых требований – ценовой доступности для потребителей и устойчивости и надежности функционирования самих предприятий отрасли.

Выбор той или иной стратегии регулирования естественной монополии непосредственно влияет на формирование финансового механизма в данной отрасли. Регулирование соответствует директивному финансовому механизму, основанному на жесткой централизации и перераспределении через государственный бюджет значительной части финансовых ресурсов, создаваемых в экономике. Его преимуществом является возможность проведения активной социальной политики с помощью аккумуляции всех ресурсов. Стратегии соответствует регулирующей финансовый механизм, определяющий основные «правила игры» в сегменте финансов, не затрагивающем прямо интересы государства.

Таким образом, в коммунальной сфере в условиях естественной монополии выбор стратегии регулирования предполагает: определение источников финансирования текущей деятельности предприятия коммунального сектора (за счет потребителей или государства); определение источников инвестирования строительства и реконструкции коммунальных объектов и сетей (соотношение частного инвестирования и государственного инвестирования); определение методов ценового регулирования (ценовой дискриминации); определение методов ценового регулирования (ценовой дискриминации альтернативной конкуренции, многокомпонентных тарифов, затратных и стимулирующих методов ценообразования); установления форм и

методов финансового взаимодействия государственных и корпоративных финансов. Разработка и адаптация различных стратегий регулирования естественных монополий, в том числе в коммунальном секторе, сопряжена с преодолением различного рода проблем даже в странах с развитой рыночной экономикой.

Список литературы

1. Henderson, J. V. *Economic Theory and the Cities* / J. V. Henderson. – Orlando : Academic Press, Inc., 2008.
2. Соловьева Н. И. Оптимальное комплексирования методов оценки многофакторного риска в системе финансового прогнозирования / Н. И. Соловьева // Вестник СНАУ. – 2008. – №24. – 427 с. – С. 54-60.
3. Торкатюк В. И. Оценка экономической эффективности решения задач управления жилищно-коммунальной структуры города / В. И. Торкатюк, Ю. Ю. Усенко [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/kgm_econ/-2008_85/sb-85.files%5C37-43.pdf
4. Яковенко К. В. Зарубежный опыт правового обеспечения использования муниципальных программ / К. В. Удовенко [Электронный ресурс].
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – СПб: АО «Коруна», 1994. – 697 с.
6. Миронова Т. Д. Реформирование экономических отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / Т. Д. Миронова, В. И. Серебряный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuu.gov.ua/Articles/Kultnar/knp50_2_knp50t2_171-173.pdf
7. Панасенко И. В. Управление жилищно-коммунальным комплексом в современных условиях / И. В. Панасенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuu.gov.ua/-portal/soc_gum/eprom/2009_44/st_44_23.pdf
8. Пашута М. Т. Прогнозирование и программирование экономического и социального развития [учебное пособие] / М. Т. Пашута. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 408 с.
9. Пионтковский П. В. Перспективы развития жилищно-коммунального хозяйства: вызовы и возможности / П. В. Пионтковский, Ю. Д. Костин // Бизнесинформ. – 2009. – № 2(3). – С. 62.

УДК 336

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ОСОБЕННОСТИ ОБРАЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

ФОМИНА Е. А.,
к.э.н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкий
государственный университет
управления» (ДонГУУ),
БОСЕНКО А. В., магистр
кафедры финансов ДонГУУ

В данной работе рассмотрены основные производные финансовые инструменты, особенности и перспективы их обращения в Украине.

Ключевые слова: деривативы, производные финансовые инструменты, инфраструктура рынка, фондовый рынок.

In this paper, the basic derivative financial instruments, features and application prospects in Ukraine.

Keywords: derivatives, financial derivatives, the infrastructure market, the stock market.

Постановка проблемы. Фондовый рынок является одной из важных составляющих финансовой системы государства, поскольку с его участием осуществляются функции финансового посредничества между поставщиками и пользователями финансовых ресурсов. В течение последних 20 лет ситуация на мировом фондовом рынке претерпела динамические изменения. В дополнение к традиционным операциям появились новые продукты, основанные на ценных бумагах. Однако по своей экономической сущности они отличаются от обычных операций покупки и продажи. Эти новые финансовые инструменты получили название «производные» (от английского *derivative* – производная функция в исчислении).

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием финансовых инструментов занималось значительное количество ученых, как зарубежных, так и отечественных: Р. У. Колб, А. Дегтярева, Дж. Хоффман, П. Вильмонт, А. А. Бакаев, В. В. Гофф, В. Б. Гордон, В. С. Здреник

и др. Одной из приоритетных задач современности является определение единого понятия финансовых инструментов, общепринятой классификации и внедрения их на мировых финансовых рынках. На сегодня состояние дел в сфере глобального теоретического осмысления различных видов финансовых продуктов требует совершенствования, поскольку в связи с появлением новых инструментов на финансовых рынках практика иногда опережает теорию. С одной стороны, практика требует корректного применения финансовых инноваций, которые не только не становились фактором экономических кризисов, но и служили инструментом выхода из финансовых потрясений [4; 9]. С другой – развитие финансовых инноваций является неравномерным, в том числе и в Украине по ряду многих причин: отсталость экономики, слабая поддержка государства, отсутствие теоретико-методологической базы. А между тем, инновационные финансовые инструменты могли бы стать мощным фактором экономического развития, обеспечения стабильности при удачном применении.

Цель статьи. Целью работы является анализ особенностей обращения производных финансовых инструментов в Украине, выделение основных проблем применения и перспектив развития.

Изложение основного материала. «Производные финансовые инструменты – это инструменты, механизм выпуска и обращения которых связан с куплей-продажей определенных финансовых или материальных активов» [1]. Обязательной характеристикой производных финансовых инструментов является то, что они все без исключения имеют четко установленный срок действия, до наступления которого обязательно должны быть погашены. В этом они похожи на долговые инструменты, однако отличаются от бессрочных долевых инструментов.

На практике выделяют такие основные виды производных финансовых инструментов: форварды, фьючерсы, опционы, свопы. Кроме того, в рамках каждого вида могут существовать вариации, преимущественно в виде комбинаций с другими видами производных инструментов [2].

Самый производный финансовый инструмент – форвард – заключается в фиксации условий сделки в определенный момент времени и откладывании окончательного расчета по сделке на

определенный срок. Активное использование форвардных сделок обусловлено поиском защиты от риска изменения стоимости базового актива. Хотя форвардные соглашения допускают возможность переуступки права требования третьему лицу, однако на практике это происходит крайне редко из-за то, что объем операции и условия, в частности относительно срока расчета, удовлетворяющие конкретные стороны соглашения, но могут не устраивать третью сторону.

Фьючерсные сделки были созданы именно для ликвидации основного недостатка форвардных сделок – их специфичности для конкретных сторон. По экономической сущности фьючерсы тождественны форвардам. Исполнение фьючерсных контрактов осуществляется не теми участниками, которые эти соглашения заключили. Определенное лицо может стать участником фьючерсной сделки в любое время путем заключения договора переуступки прав (купли-продажи) с предыдущим участником.

С точки зрения организации работы с фьючерсами они существенно отличаются от форвардов. Поскольку все контракты реализуются через биржу и с использованием клиринговой палаты биржи, то вместо форвардного покрытия участники контракта должны поддерживать начальную маржу. В зависимости от динамики изменения стоимости базового актива и соответственно курса производного инструмента участник фьючерсной сделки получает то вариационную, то дополнительную маржу.

В отличие от форвардов и фьючерсов, которые являются обязательными для выполнения обеими сторонами соглашения, опционные контракты имеют асимметричную обязательность:

одна сторона сделки (владелец опциона) вправе решать, выполнять соглашение или нет,

вторая сторона (продавец опциона) обязуется выполнить волю владельца опциона [3].

За каждым опционным контрактом всегда одновременно существует один продавец и один покупатель. Риски этих двух сторон сделки совершенно разные, поэтому порядок учета опционов продавцом и покупателем существенно отличаются:

покупатель опциона имеет право отказаться от выполнения соглашения, если его условия для него менее выгодные по сравнению с текущими рыночными условиями. В таком случае его

ущерб ограничивается величиной уплаченной опционной премии, а потенциальная прибыль не ограничена;

продавец опциона полностью зависит от воли покупателя, поэтому вынужден будет действовать только во вред себе. Его прибыль ограничена величиной полученной опционной премии, а ущерб является неограниченным.

Главным признаком опционов, который отличает их от других видов производных финансовых инструментов, является то, что в ходе заключения сделок всегда происходит передача опционной премии – суммы, которую покупатель опциона платит продавцу.

Свопом называют производный финансовый инструмент, по которому происходит обмен двумя различными базовыми активами в течение определенного периода времени (процентный своп), либо на определенный период времени с последующим обратным обменом (валютный своп).

Процентный своп – это соглашение между двумя сторонами о встречном обмене в течение определенного периода времени с оговоренной периодичностью потоками денежных средств, которые рассчитываются от одной согласованной величины («условной суммы»), но по разным ставкам или базам расчета.

Валютный своп – это соглашение между двумя сторонами о временном обмене двумя валютами с последующим обратным обменом в заранее определенное время и по определенному курсу. Особенностью валютного свопа является то, что фактически он состоит из двух сделок – спот-сделки (обмен валютой сейчас) и форвард соглашения (обратный обмен в будущем).

На фондовом рынке с экономической точки зрения аналогом валютного свопа являются операции репо и операции кредитования ценными бумагами. Однако они не рассматриваются как производные инструменты, поскольку под стать базовых активов, которыми обмениваются, входят различные по своей природе объекты (денежные средства и ценные бумаги), тогда как в валютном свопе пара базовых активов является однородной (денежные средства).

По сравнению с фондовыми рынками других стран мира фондовый рынок Украины имеет определенные особенности: операции с одним видом ценных бумаг – облигациями, тогда как в мире операции с долговыми инструментами имеют примерно

равные доли; высокая концентрация количества сделок на одной бирже – Первой фондовой торговой системе (ПФТС) - около 90% объемов всех сделок; технические несовершенства механизмов торгов и исполнения сделок [6].

Кроме упомянутых особенностей, фондовому рынку Украины присуща еще одна – фактическое отсутствие производных финансовых инструментов, что не дает возможности сделать заявление о том, что фондовый рынок Украины может считаться развитым. Так, в 2014 году в биржевые списки организаторов торговли были включены 226 производных. Это на 12,74 % меньше по сравнению с 2013 годом, когда в биржевые списки фондовых бирж были включены 259 производных.

Рынок производных в течение последних двух лет сокращается. Так, по итогам 2014 года объем торгов производными уменьшился почти в два раза и составил 9,31 млрд. грн. (рис. 1) [7].

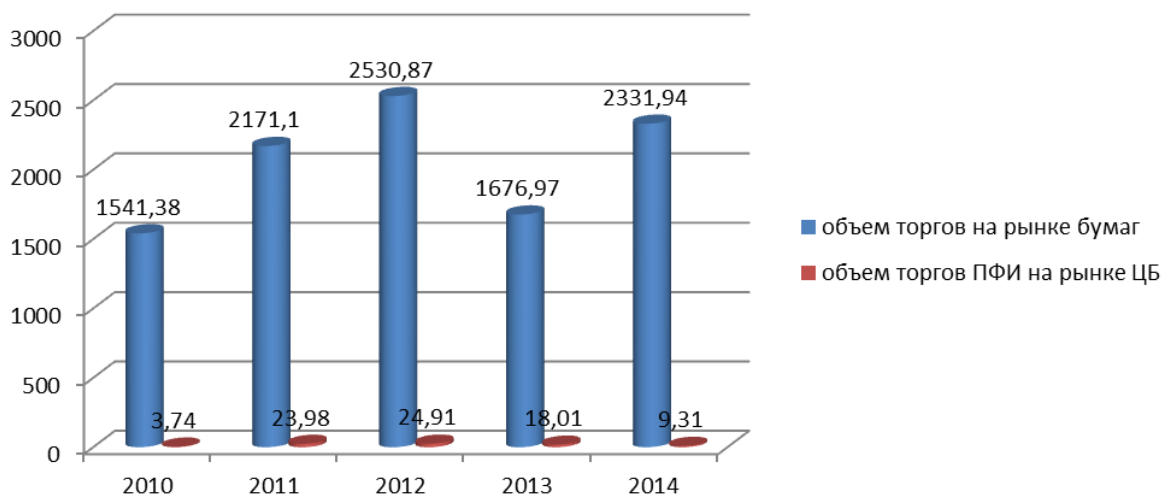


Рис. 1. Объем торгов производными на рынке ценных бумаг Украины в 2010 - 2014 годах, млрд. грн.

В разрезе видов рынков все операции осуществлялись в секции срочного рынка (табл. 1) [7].

Таблица 1

Объем торгов производными на биржевом и внебиржевом рынке в 2010 - 2014 годах, млрд. грн.

Вид рынка	2010	2011	2012	2013	2014
Внебиржевой рынок	0,01	0,16	0,14	0,00	0,01
Биржевой рынок	3,73	23,82	24,77	18,01	9,30
Всего	3,74	23,98	24,91	18,01	9,31

На конец 2014 года в структуре биржевого списка в разрезе фондовых бирж по количеству производных отличается «Украинская биржа» – 204 производных. В Украине с помощью торговой системы ПФТС существует возможность заключения соглашений как с отсрочкой платежа, так и с отсрочкой поставки. На таких условиях заключается значительное количество сделок. Формально они действительно могут считаться форвардными, однако существует важный момент, который не позволяет этого сделать.

В мировой практике спотовым рынком считается рынок немедленных сделок, то есть тех соглашений, срок исполнения которых не превышает стандартного срока, установленного биржей или организаторами торгов. Именно в этой дефиниции кроется существенная проблема – в Украине фактически не существует понятия «стандартного срока исполнения соглашений». Поэтому сделки по купле-продаже ценных бумаг, которые заключаются на ПФТС с отсрочкой платежа или поставки, в Украине всегда считались текущими сделками, то есть соглашениями спот. А спотовые сделки априори не могут отождествляться со срочными. Следовательно, даже несмотря на формальное наличие отсрочки платежей или поставок по определенным соглашениям, они не могут считаться форвардными.

Аналогичная ситуация сложилась в отношении фьючерсных сделок на фондовом рынке Украины, а именно: нет понятия стандартного лота ценной бумаги, что пока делает невозможным появление фьючерсных сделок.

Отдельно следует указать на отсутствие в Украине такого важного инструмента как фьючерс на фондовый индекс. Его базовым активом является не отдельная ценная бумага, а фондовый индекс - комплексный показатель, рассчитываемый организаторами торгов на основании активности сделок и зафиксированных цен [8]. Этот инструмент нужен для тех инвесторов, которые находятся под давлением законодательных или нормативных требований к качеству их активов (страховые компании, пенсионные фонды, некоторые институты совместного инвестирования).

Нормативно-правовое обеспечение в Украине опционных сделок существует. Кроме того, достаточно часто опционы используются в виде так называемых встроенных схем и сделки по

базовым активам. Например, в проспектах эмиссии корпоративных облигаций в Украине довольно часто встречается оферта - возможность для инвестора досрочно предъявить ценную бумагу эмитента для погашения, изменение ставки купона по облигации и т.п. Вместе с тем в проспектах эмиссии также используются так называемые ковенанты – описание ситуаций, при наступлении которых инвестор может предъявить бумагу эмитента для безусловного погашения. По сути, такие условия являются встроенными опционами «пут». Однако в формате, который является обычным для иностранных инвесторов, опционы в Украине не используются, прежде всего, из-за отсутствия технических возможностей для организации торговли такого рода инструментами, зато они появляются по мере роста интереса к ним участников рынка [6].

Фактически на фондовом рынке свопы существуют или по процентной ставке, или в виде операций репо. Если первые почти не используются в Украине, то вторые – достаточно распространены. Однако из-за особенностей регулирования операций репо и существующие подходы к их регулированию со стороны государственных регулирующих органов такие операции, прежде всего, приравниваются к кредитным. Участники сделки репо прибегают к одновременному заключению двух сделок - спотовой сделки о покупке ценной бумаги и форвардной сделки о его продаже. Такая ситуация не позволяет осуществить достоверную оценку объемов указанных операций и сделать однозначный вывод об их распространенности.

Фондовый рынок Украины находится на стадии коррекции. Мировой опыт убеждает, что именно на такие периоды в основном приходятся структурные и институциональные изменения рынка. Связано это с тем, что в период роста рынка всех участников устраивает его инфраструктура, набор инструментов и схемы их использования. В это время увеличение доходов возможно исключительно экстенсивным путем – за счет увеличения объемов инвестиций. В противоположной ситуации – при падении рынка, когда норма доходности снижается – появляется стимул к интенсификации работы – выработка новых продуктов, изменения и совершенствования инфраструктуры. К тому же, некоторые из

приведенных выше производных финансовых инструментов созданы для минимизации рисков и убытков от падения рынка.

На высокие процентные ставки на мировом финансовом рынке инвесторы отреагировали поиском новых источников доходов, одним из которых стали структурированные, или, как их еще называют, комплексные или сложные финансовые продукты [5]. По оценкам экспертов, общий объем этих инструментов в обращении только на рынке ЕС в 2013 г. превысил 800 млрд. евро. С одной стороны, некоторые из этих продуктов были разработаны для предоставления розничным инвесторам доступа к различным типам активов и инвестиционных стратегий, которые ранее были доступны только профессиональным инвесторам. С другой стороны, доступность для непрофессиональных инвесторов к сложным финансовым инструментам подвергает тех, кто вкладывает средства, нести риски, которые они не могут адекватно оценить.

Обеспечение развития инновационных процессов в сфере услуг зависит от состояния теоретических разработок и практического воплощения. Структурированность финансовых инструментов (в первую очередь – простых) означает отбор и группировку схожих по условиям выполнения однородных финансовых инструментов с целью создания пула активов как инструмента фандрайзинга, так и инструмента уменьшения инвестиционных рисков.

К структурированным финансовым инструментам относятся: ABS (Assets Backed Securities), UBS (Mortgage Baked Securities), CDS (Credit Default Swaps), CDO (Collateralized Debt Obligations) [10]. Американский исследователь М. Чудре включает в структурированные финансовые инструменты кроме ценных бумаг, выпущенных в результате секьюритизации еще и гибридные финансовые инструменты и кредитные продукты. Однако, в основе такой классификации лежит не базовый актив, а набор элементов структуры. В целом же, инновационный смысл структурированных финансовых инструментов сводится к передаче части банковских рисков инвесторам. Формирование инвестиционных портфелей, включая процесс селекции и структурирования однородных элементарных инструментов, способствует привлечению заемного капитала и уменьшению инвестиционных рисков.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Основываясь на пессимистических прогнозах экспертов фондового рынка можно утверждать, что производные финансовые инструменты имеют в Украине мощную перспективу. Для Украины применение инновационных финансовых продуктов проблематично, поскольку еще почти не освоен рынок производных финансовых инструментов из-за отсутствия действенного фондового рынка в соответствии с действующим законодательством. С целью развития рынка производных финансовых инструментов и внедрения новых инновационных финансовых инструментов целесообразно:

усовершенствовать законодательную базу, регулирующую отношения участников фондового рынка;

развивать инструмент реальных опционов на примере Российской Федерации и стран Европейского Союза;

перенимать опыт финансовых инноваций финансово развитых стран мира и создавать собственные научные финансово-инновационные центры.

На современном этапе развития финансового инжиниринга простых и производных инструментов недостаточно, чтобы эффективно использовать финансовые ресурсы в экономике. Современная финансовая инженерия предлагает новые продукты путем составления или склеивания уже известных инструментов и расширяет их сферу применения в различных отраслях экономики. Поэтому на смену традиционного финансового продукта приходит инновационный, более совершенный и необходимый современным требованиям глобальной экономики [2].

Однако одним из факторов современных мировых финансовых потрясений выступает ложное применение инновационной составляющей международных финансовых инструментов. Неконтролируемый и минимально регулируемый выпуск структурированных финансовых инструментов предусматривал снижение банковских рисков при условии выполнения своих обязательств всеми участниками таких соглашений. Однако спекулятивный механизм таких инструментов сводил на нет цель и инновационный смысл финансового продукта как такового. Поэтому достаточным условием инновационного процесса финансового инжиниринга должно стать исключение

спекулятивной составляющей новейших финансовых инструментов. Поэтому, только взвешенная комплексная стратегия инновационного развития государства обеспечит Украине достойное место на современной финансовой карте мира.

Список литературы

1. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы: учебник / В. А. Галанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 464 с.
2. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском. – Москва: ТВП, 1998. – 576 с.
3. Гинзбург А. И. Рынки валют и ценных бумаг / А. И. Гинзбург, М. В. Михейко. – СПб. Питер, 2014. – 251 с.
4. Доронин И. Г. Мировые финансовые рынки: закономерности развития и современное состояние / И. Г. Доронин // Деньги и кредит. – 2012. – № 8. – С. 49-57.
5. Едвардес У. Производные финансовые инструменты: пер. с англ. / У. Едвардес. – К.: Кондор; Науч. мысль, 2013. – 255 с.
6. Костіна Н. Л. Проблеми формування фондового ринку в Україні / Н. Л. Костіна, К. С. Марахов // Фінанси України. – 2013. – № 2. – С. 30-36.
7. Річний звіт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>
8. Фабоцци Ф. Дж. Финансовые инструменты – М.: «ЭКМО». – 2010. – 864 с.
9. Фельдман А. Б. Производные финансовые и товарные инструменты: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 304 с.
10. Choudhry M. Corporate Bonds and Structured Financial Products. – Jordan Hill, Oxford OX2 9DP 200 Wheeler Road, Burlington, MA 01803: Elsevier Butterworth-Heinemann Linacre House. – 2004. – 308 p.

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

УДК 657.212

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

ЕВСЕЕНКО В. А.,
к.э.н., доцент кафедры
учета и аудита ГОУ ВПО
«Донецкий государственный
университет 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.

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 проблемы. 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. Пушкаръ, 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.Берега, И.А.Бланк, Е.П.Козлова, М.Я.Коробов, С.В.Мочерный, П.И.Орлов, К.Я.Петрова, А.М.Черный	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

Продолжение табл. 1

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. 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).

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).

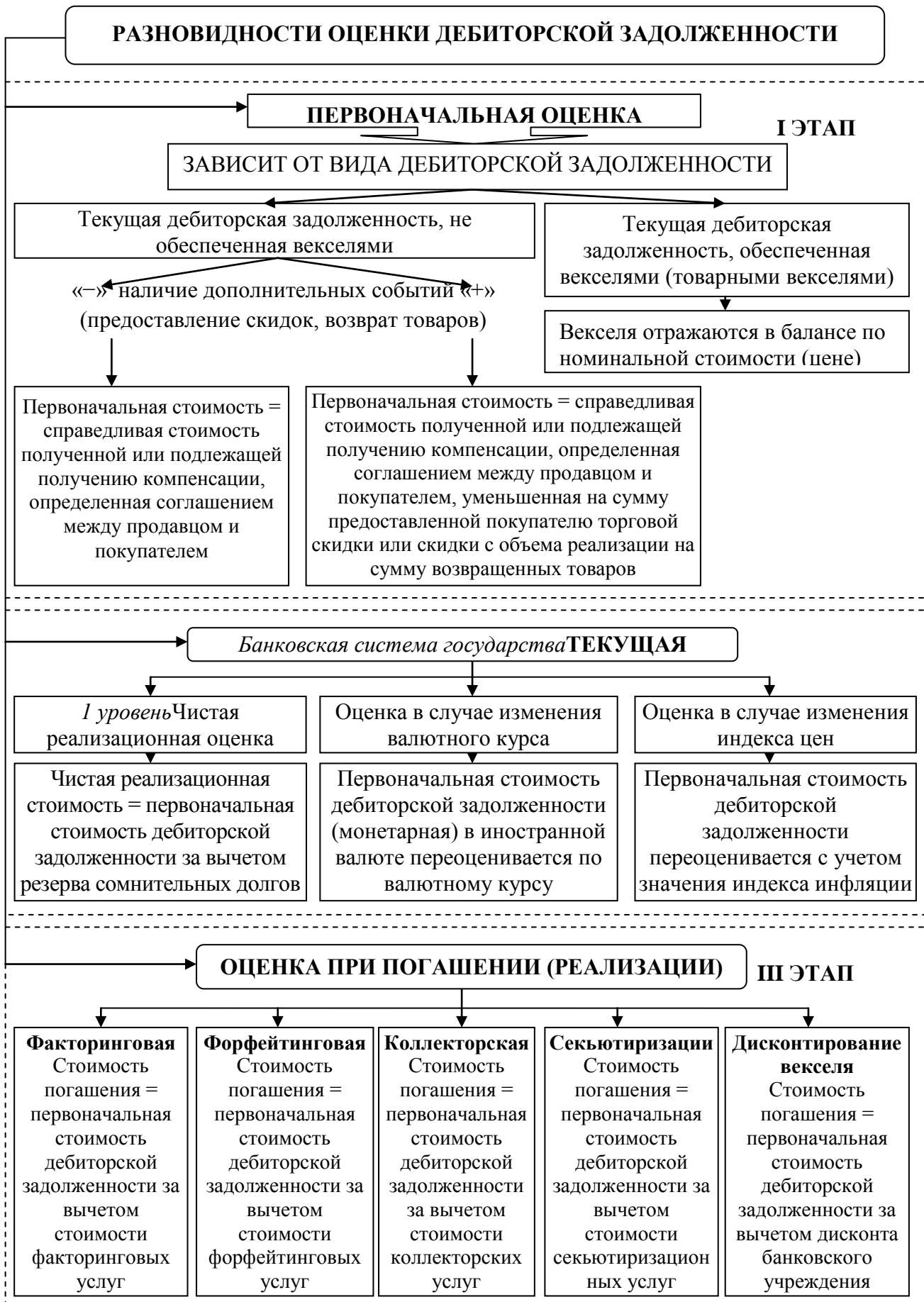


Рис. 1. Разновидности оценки дебиторской задолженности

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
Определение суммы резерва сомнительных долгов	Величина резерва сомнительных долгов определяется по одному из методов: 1) применение абсолютной суммы сомнительной задолженности; 2) применение коэффициента	1. Определение вероятности взыскания задолженности по каждому дебитору и начисление резерва только по тем дебиторам, взыскание задолженности с которых сомнительно.

	<p>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>2. Начисление резерва в процентном отношении от выручки за период. 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. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення / М. М. Чорнобривець // 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) [Електронний 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) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

УДК 331.2

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ЕВСЕЕНКО В. А.,
к.э.н., доцент кафедры учета и аудита ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления» (ДонГУУ);
ПОТАПОВА М. С., магистрант кафедры учета и аудита ДонГУУ

В статье рассмотрена организация учета расчетов по оплате труда, исследованы недостатки действующей нормативно-правовой базы учета. Установлен ряд особенностей, различий и соответствий в стандартах МСФО 19 «Вознаграждения работникам» и П(С)БУ 26 «Выплаты работникам», аргументирована целесообразность применения международных стандартов в отечественной практике учета.

Ключевые слова: учет; расчеты по оплате труда; выплаты работникам; нормативно-правовой база; международные стандарты; трансформация учета.

The article describes the organization of the account of calculations on wages, studied the shortcomings of the current regulatory and legal framework of accounting. A number of features, differences and correspondences in the standards IAS 19 "Employee Benefits" and P

(S) BU 26 «Employee Benefits», argued the feasibility of international standards in national accounting practices.

Keywords: accounting; calculations on payment; employee benefits; legal and regulatory framework; international standards; transformation of accounting.

Постановка проблемы. Четкая организация учетной работы расчетов по оплате труда имеет важное значение на предприятии, поскольку она является наиболее ответственным и трудоемким участком. Для успешного функционирования в условиях рыночной экономики предприятию необходимо иметь такой тип экономического поведения, который бы позволял адаптироваться к динамическим условиям внешней среды. С началом интеграции в мировое сообщество все большее внимание уделяют Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Однако существует множество нюансов в трансформации учета в соответствии с международными стандартами, как в целом, так в частности и по оплате труда. Для их решения необходимо исследовать степень соответствия МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» и П(С)БУ 26 «Выплаты работникам» и найти возможные пути их гармонизации.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие ученые в своих исследованиях определяли возможности использования МСФО в национальном учете, это, в частности: С. М. Галузина [5], С. Ф. Голов [7], В. М. Костюченко [7], Т. В. Сковрунская [9], С. В. Тивончук [9], Б. Хилл [10], Т. Ю. Дружиловская [11] и другие. Необходимость реформирования системы бухгалтерского учета нашла отражение и на законодательном уровне. Однако, несмотря на доказанную целесообразность процесса перехода к применению международных стандартов, на практике у бухгалтеров остается множество невыясненных вопросов в отношении требований трансформации тех или иных обязательств по оплате труда.

Целью статьи является установление степени соответствия национальных нормативов ведения учета расчетов по оплате труда международным, обоснование целесообразности перехода на международные стандарты и определение направлений гармонизации учета расчетов по оплате труда.

Изложение основного материала. Оплата труда затрагивает интересы как предприятия-работодателя, так и каждого сотрудника. Она определяет социальные и трудовые отношения между работодателем и работником. Своевременное и правильное начисление социальных взносов обеспечивает оплату страховых случаев наемных работников, а также их будущей пенсии. Поэтому расчеты по оплате труда должны быть полными, правильными и достоверными. Их необходимо представлять в удобной форме для понимания сотрудниками, а также для анализа эффективности использования персонала.

В отечественной практике вопросы оплаты труда регулируются достаточно широким кругом нормативных документов, основные из которых приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Действующая нормативно-правовая база по расчетам
по оплате труда**

Нормативный документ	Содержание и использование в учетно-аналитическом процессе
Конституция Украины от 28.06.1996 г.	Регулирует основные права и обязанности граждан, определяет право гражданина на труд и его оплату
Хозяйственный кодекс Украины №436-IV от 16.01.2003 г.	Разграничивает виды предприятий в зависимости от учредителей и других факторов, определяет формы организации бухгалтерского учета в зависимости от типа предприятия
Гражданский Кодекс Украины № 435-IV от 16.01.2003 г.	Определяет основные аспекты юридических отношений предприятий, регулирует правовые взаимоотношения между предприятиями и работниками
Налоговый кодекс Украины №2755-VI от 02.12.2010 г. с	Определяет порядок налогообложения всех видов доходов физических лиц, размер налоговой социальной льготы, расчет налога с доходов работников, составление отчетности по налогу с доходов работников
Закон Украины «Об оплате труда» от 24.03.1995 г. № 108 / 95-ВР	Определяет сущность и принципы оплаты труда, регулирует экономические, правовые, организационные основы оплаты труда работников, находящихся в трудовых отношениях
Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» № 996-XIV от 16.07.1999 г.	Определяет порядок организации бухгалтерского учета на предприятиях различных отраслей, регулирует организацию бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности

Закон Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» от 08.07.2010 г. № 2464-VI	Определяет плательщиков, порядок взыскания и использования единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование, применяется для правильного расчета размера единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование
П(С)БУ 11 «Обязательства», утвержденное Приказом Минфина Украины от 31.01.2000 г. № 20	Определяет методологические основы формирования в учете информации об обязательствах предприятия, и ее раскрытия в финансовой отчетности, регулирует порядок учета долгосрочных и текущих обязательств предприятия
П(С)БУ 26 «Выплаты работниками», утвержденное Приказом Минфина Украины от 28.10.2003 г. № 601	Определяет методологические принципы формирования в учете информации о выплатах работникам, регулирует порядок выплат в денежной и не денежной формах работникам за выполненную работу

Источник: составлено автором с использованием [2]

С началом интеграции в мировое сообщество отечественная система бухгалтерского учета претерпела значительные изменения. Государство вынесло на первый план вопросы разработки и применения такой методологии бухгалтерского учета и отчетности, соответствующей международным стандартам, что даст возможность приблизить национальную систему бухгалтерского учета к европейской и создать более благоприятные условия для иностранных инвесторов [6]. Преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам очевидны (рис. 1).

Для того, чтобы трансформировать организацию учета расчетов по оплате труда в соответствии с международными нормами и аргументировать целесообразность этого, необходимо провести исследование для установления степени близости МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» и П(С)БУ 26 «Выплаты работникам» [9].

Так как П(С)БУ 26 дает лишь трактовку использования терминов и поверхностные рекомендации по учету расчетов по оплате труда, то на практике бухгалтеры используют Инструкцию по статистике заработной платы, Порядок расчета средней заработной платы и другие нормативные документы [4].

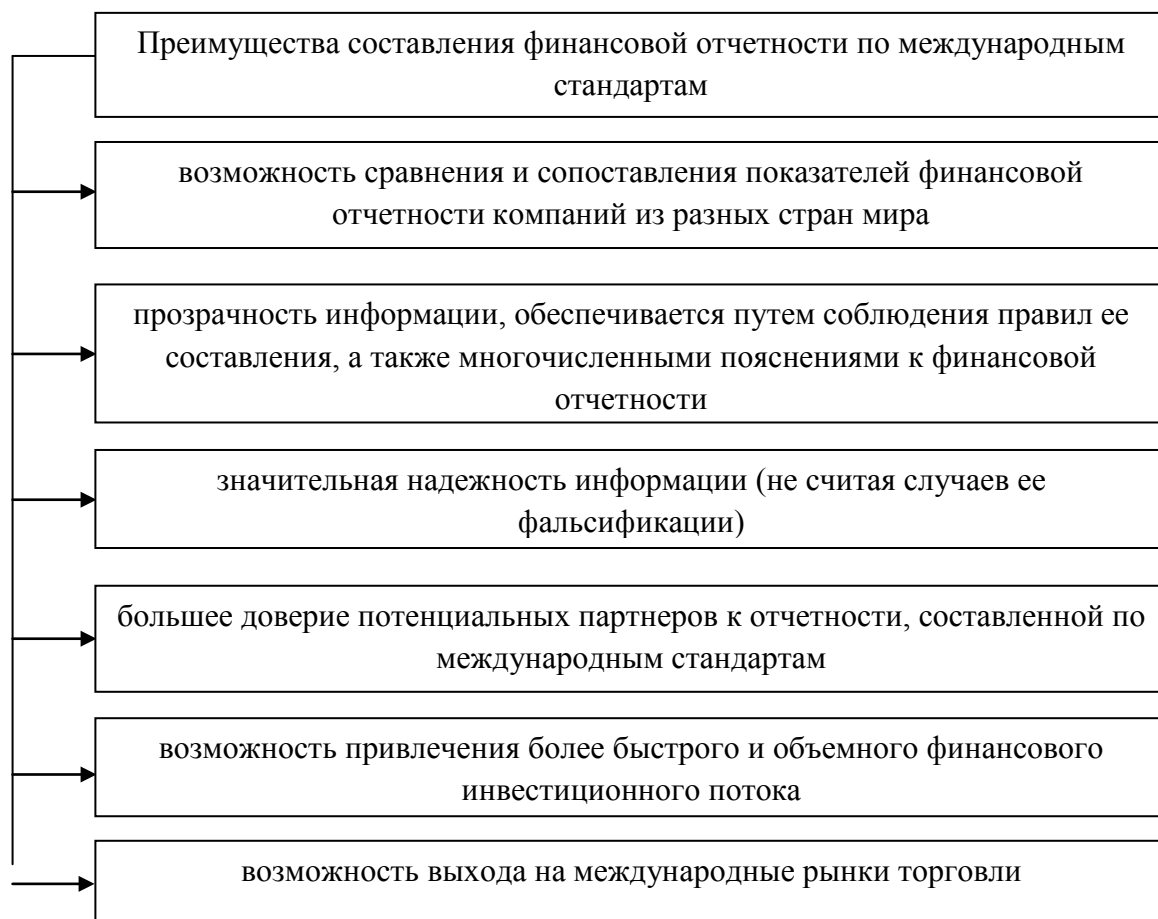


Рис. 1. Преимущества составления финансовой отчетности по международным стандартам

Сравнительный анализ П(С)БУ 26 «Выплаты работникам», МСФО 19 «Вознаграждения работникам» приведен в табл. 2.

Таблица 2

Критерии	МСФО (IAS) 19	П(С)БО 26
Цель	Устанавливает правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях работникам. Стандарт требует от предприятия признавать: обязательство - в случае если работник оказал услугу в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем; расход - в случае если предприятие использует экономическую выгоду, возникающую в результате услуги, оказанной работником в обмен на вознаграждение	Определяет методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации о выплатах (в денежной и не денежной форме) работникам, и ее раскрытие в финансовой отчетности

Продолжение табл. 2

Сфера применения	Применяется работодателем для учета всех выплат работникам, за исключением тех, в которых применяется МСФО (IAS) 2 «Платежи, основанные на акциях»	Применяется работодателями предприятиями, организациями, другими юридическими лицами независимо от форм собственности (кроме бюджетных учреждений)
Состав выплат работникам	Краткосрочные выплаты работникам, выплаты по окончании трудовой деятельности, другие долгосрочные выплаты работникам, выплаты при увольнении	Текущие выплаты, выплаты при увольнении, выплаты по окончании трудовой деятельности, выплаты инструментами собственного капитала предприятия, другие долгосрочные выплаты работникам.
Количество подпунктов	161	34

Источник: составлено автором с использованием [1, с. 362; 3; 4]

Таким образом, МСФО 19 значительно шире рассматривает аспекты учета расчетов по выплатам работникам, включая, помимо заработной платы и премий, различные компенсации и выплаты, а также неденежные льготы в форме предоставления жилья, автомобилей, бесплатных и субсидированных товаров, медицинского обслуживания и т.п.

Кроме того, к расходам на персонал по международным стандартам наряду с заработной платой относят взносы работодателя на социальное обеспечение работников (социальное страхование, страхование на случай безработицы и др.).

Анализируя категории выплат работникам и требования к их учетному отображению, можно утверждать, что в рамках международных стандартов данному вопросу уделено большее внимание, поскольку в МСФО 19 «Вознаграждения работникам» достаточно основательно и широко регламентируются вопросы признания, оценки, учетного отображения и отражения в финансовой отчетности всех возможных выплат работникам со стороны субъектов хозяйствования. В национальной нормативно-правовой базе по учету расчетов по оплате труда, к сожалению,

такая детализация отсутствует, и, несмотря на наличие многих норм учета оплаты труда, они не являются систематизированными и рекомендованными для единого общегосударственного уровня использования в системе бухгалтерского учета расчетов по оплате труда [3]. Положительными сторонами применения МСФО 19, как для субъектов хозяйствования, так и для внешних пользователей, является возможность получения необходимой информации для принятия управленческих решений, обеспечения сопоставимости отчетности с другими организациями, независимо от того, резидентом какой страны они являются и на какой территории осуществляют хозяйственную деятельность, возможности привлечения иностранных инвестиций, а также выход на зарубежные рынки, престижность и обеспечение большего доверия со стороны потенциальных партнеров, надежность и прозрачность финансовой отчетности, которая обеспечивается путем соблюдения правил ее составления, а также многочисленными пояснениями к отчетности [7].

Существуют возможности гармонизации учета расчетов по оплате труда, в частности предложения, которые заключаются с целью сближения отечественных и международных стандартов П(С)БУ 26 «Выплаты работникам» дополнить определением понятия «выплаты работникам» (непосредственное толкование названия положения) аналогично п.8 МСФО (IAS) 19 [8].

Для приведения в соответствие с требованиями международного стандарта МСФО(IAS)19 национального П(С)БУ 26 способствовать применению льгот в форме предоставления жилья, автомобилей, бесплатных или субсидируемых товаров (услуг), медицинского обслуживания и др. путем коллективно-договорного регулирования, кроме этого предоставлять возможность участия работников в прибылях предприятия [7].

Учитывая международный опыт объединения выплат работникам (в состав краткосрочных выплат, кроме зарплаты входят взносы на социальное страхование) упростить отечественную учетную практику, которая предусматривает разграничение обязательств по выплатам персоналу и социальное страхование как отдельные выплаты, объединив их аналогично МСФО (IAS) 19.

Различия в стандартах – это вопрос времени, учитывая стремление приблизить отечественный учет к европейскому. Осуществление расчетов с работниками по международным стандартам приведет, в первую очередь, к улучшению социальной защищенности трудящихся, что должно быть неотъемлемой целью, как на уровне предприятия, так и на уровне государства, а также к развитию всей системы выплат работникам, повышению конкурентоспособности предприятия и налаживания внешнеэкономических связей. Таким образом, преимущества введения бухгалтерского учета по международным стандартам действительно есть и они неопровержимы.

Выводы и направления дальнейших исследований в данном направлении. Учитывая все вышеизложенное, можно подытожить, что на сегодняшний день МСФО является эффективным средством международной интеграции и частью устойчивого экономического развития. Использование МСФО имеет существенные преимущества перед П(С)БУ для большинства предприятий и пользователей их финансовой отчетности. Одним из полезных в долгосрочной перспективе решений является гармонизация бухгалтерского учета с международными стандартами с учетом ценного опыта в сфере пенсионного обеспечения, медицинского и социального страхования. Это позволит полностью перейти на общепризнанную международную практику учета и положить конец разногласиям в учете оплаты труда по международным и национальным стандартам. Данный процесс станет важным этапом перехода отечественной экономики на качественно новую ступень развития. А для быстрого и эффективного применения решения необходимо разработать такую систему правовых принципов и методологических подходов, которые бы давали возможность совершенствовать и модернизировать аспекты ведения бухгалтерского учета и отчетности.

Список литературы

1. Овсяк Н. В. Выплаты работникам за П(С)БУ 26 и МСФО (IAS) 19: сравнительный аспект / Н. В. Овсяк, А.Ю. Радченко // Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа. – Житомир ЖДТУ, 2012. – № 3 (24) . – С. 360-368.

2. Законодательство Украины: база данных нормативно-правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws>

3. Вознаграждения работникам: международный стандарт бухгалтерского учета 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finotchet.ru/standard.html?id=12>

4. Выплаты работникам: положение (стандарт) бухгалтерского учета 26, утвержден приказом Министерства финансов Украины от 28.10.2003 г. № 601. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>

5. Галузина, С. М. Международный учет и аудит [Текст]: учебное пособие / С. М. Галузина, Т. Ф. Пуптис. СПб.: Питер, 2006. – 272 с.

6. Стратегия применения международных стандартов финансовой отчетности в Украине от 24 октября 2007 №911-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>

7. Голов С. Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам: 3-е издание, переработанное и дополненное / С. Ф. Голов, В. Н. Костюченко – Харьков: Фактор, 2013. – 1008 с.

8. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерского учета [Текст]. – Киев: «Издательский дом «Сварог», 2012. – 734 с.

9. Сковрунская Т. В. Гармонизация национальной системы расчетов по оплате труда по международным стандартам / Т. В. Сковрунская, С. В. Тиворчук. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://irbis-nbuv.gov.ua>

10. Хилл Бенджамин. Сравнение национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета с международными стандартами бухгалтерского учета / Программа финансового обучения // Проект USAID «Развитие рынков капитала». – Киев, 2010. – 37 с.

11. Дружиловская Т. Ю. Направления сближения бухгалтерского учета обязательств по оплате труда в России с требованиями МСФО [Текст] / Т. Ю. Дружиловская, Т. В. Игонина // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 6. – С. 2-11

УДК 336.226.1

СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Шилина А. Н.,
ст. преподаватель кафедры
финансов ГОУ ВПО
«Донецкий государственный
университет управления»,
Гайворонская И. С.,
магистр ДонГУУ

В статье рассмотрены основные особенности взимания налога на прибыль на примере двух государств - России и Украины. Также рассмотрены некоторые базовые моменты на пути формирования данного налога в Донецкой Народной Республике.

***Ключевые слова:** налогообложение прибыли; налог на прибыль; объект налогообложения; ставка налога; базовая ставка налога; прибыль; налогообложение; резерв по сомнительным долгам; налоговые льготы.*

The article describes the main features of the collection of income tax as an example of two states - Russia and Ukraine. Also consider some basic points on the way of this tax in the People's Republic of Donetsk.

***Keywords:** taxation of profits; income tax; the object of taxation; tax rate; the basic rate of tax; profit; taxation; allowance for doubtful accounts; tax benefits.*

Постановка проблемы. Актуальность данной темы заключается в том, что анализ любого налога направляется на поиск способов умножения его фискальных возможностей, а достижение сбалансированности бюджетной системы определяется в зависимости от совершенствования отношений между системой бюджетов выше упомянутых стран. Также налог на прибыль является одной из основных статей доходов бюджетов большей части развитых государств.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой изучения теории и практики исчисления налога на прибыль занимались многие ведущие отечественные, а также зарубежные ученые. Поварова А. И., которая в цикле своих работ по

налогообложению, в частности в статье «Снижение фискальной функции налога на прибыль предприятий: факторы и пути повышения», рассматривает проблемы, возникающие в процессе налогового администрирования, а также факторы, влияющие на снижение мобилизирующей функции налога на прибыль предприятия. А. С. Баландина в своей работе «Анализ применения налоговых льгот по налогу на прибыль в Российской Федерации» рассматривает государственное регулирование в налоговой сфере, уделяя особое внимание вопросу создания эффективной и актуальной в современном мире системы налогообложения для инновационных предприятий, что подразумевает необходимость пересмотра существующих и создания новых налоговых льгот для отдельных предприятий. Бородина Л. И. в статье «Налог на прибыль организаций в Российской Федерации: актуальные проблемы и пути совершенствования механизма исчисления» рассматривает сущность и структуру налога на прибыль предприятий, его взаимосвязь с прибылью налогоплательщика и возникающие в связи с этим его ограничительные и стимулирующие функции. Проблемы усовершенствования налогообложения прибыли, исследование украинского опыта налогообложения прибыли предприятий и использование его в современной практике в своей статье «Налогообложение прибыли предприятий: ретроспективный анализ и зарубежный опыт» рассмотрела Патаридзе-Вишинская М.В.

Целью статьи является исследование теоретических и практических аспектов взимания налога на прибыль предприятий на примере Российской Федерации и Украины, что в последующем может стать основой для совершенствования применения данного налога на территории Донецкой Народной Республики.

Изложение основного материала. Налог на прибыль предприятий относится к прямым налогам. Он непосредственно изымается в доходную часть государственного бюджета в виде части прибыли налогоплательщика, в чем заключается его отличие от других налоговых платежей.

В России объект налогообложения формировался особым образом отдельно в целом ряде отраслей: в банковской, страховой, инвестиционной, брокерской, при осуществлении посреднических операций, в сельском хозяйстве, на железнодорожном транспорте, в

энергетике, нефтяной и газовой промышленности. При этом, его должны уплачивать как коммерческие, так и некоммерческие организации. Денежное выражение прибыли является налоговой базой для исчисления данного налога [1].

Основными документами, которые определяют порядок взимания налога на прибыль, являются Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (от 27 декабря 1991 г.) и Инструкция Госналогслужбы РФ от 10 августа 1995 г. № 37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций».

Базовая ставка налога на прибыль организаций в РФ составляет 20 %, из которых 2 % отчисляются в федеральный бюджет (0 % – для отдельных категорий налогоплательщиков) и 18 % – в бюджет субъектов РФ. Законодательные органы субъектов РФ могут понижать ставку налога для отдельных категорий налогоплательщиков, но не более чем до 13,5 % (ставка может быть еще ниже для участников региональных инвестиционных проектов или же резидентов особых экономических зон). К тем налогоплательщикам, которые не относятся к особым категориям субъектов, минимальная ставка налога на прибыль может применяться в размере не менее 15,5%. Налоговым кодексом РФ установлены, кроме основной, еще и специальные ставки налога на прибыль: 30, 15, 13, 10, 9 и 0 % [5].

В Украине налог на прибыль взимается с юридических лиц, ведущих хозяйственную деятельность на украинской территории, как резидентов, так и нерезидентов. Ставки налога на прибыль за последние несколько лет менялись: 1 апреля 2012 г. – 31 декабря 2012 г. включительно – 21 %; 1 января 2013 г. – 31 декабря 2013 г. включительно – 19 %; с 1 января 2014 г. – 18 %; с 1 января 2015 г. – 17 %; с 1 января 2016 г. – 16 % [3].

В Украине также широко применяется освобождение от налогообложения, то есть нулевые ставки налогов в отдельных случаях к отдельным категориям налогоплательщиков. Именно их применение приводит к сверхбольшим потерям потенциальных доходов бюджета. После существенного их сокращения, с 1 апреля 2011 года, Налоговым кодексом снова предусмотрено разветвленную систему льгот в виде применения нулевых ставок

(что фактически представляет собой отказ государства от начисления налога), частичных и полных увольнений.

Освобождение от уплаты налога на прибыль в результате использования нулевых ставок касаются отдельных видов страховой деятельности и субъектов малого бизнеса.

В отношении малого бизнеса, необходимость применения такого стимулирующего мероприятия была вызвана ограничением упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. На пользование льготой имеют право субъекты, доходы которых не превышают 3 млн. грн. в год, а зарплата наемных работников не менее двух минимальных окладов в месяц. Кроме того, пользователи должны отвечать одному из следующих критериев: предприятие образовано после 1 апреля 2011 года; предприятие было действующим до указанной даты, но в течение трех последующих предыдущих лет (или всех предыдущих периодов, если оно функционирует менее трех лет) годовые доходы не превышали 3 млн. грн., а среднесписочная численность работников – не превышала 20; предприятие до введения в действие норм Налогового кодекса было зарегистрировано плательщиком единого налога и за последний календарный год его выручка от реализации составляла до 1 млн. грн., а среднесписочная численность работающих – до 50. Если указанные плательщики начисляют и выплачивают дивиденды, то уплата налога в связи с такими выплатами осуществляется на общих основаниях. Действие этого режима налогообложения временная (до 01.01.2016р.) И не распространяется на предприятия, образованные начиная с 2011 года путем реорганизации, приватизации и корпоратизации, или же занимаются определенными видами деятельности, в отношении которых ограниченное применение льготных условий налогообложения.

Социальное направление имеют освобождение от налогообложения налогом на прибыль, предусмотренные для неприбыльных организаций, предприятий общественных организаций инвалидов, отдельных детских лагерей, образовательных учреждений и производителей детского питания.

В частности, решению проблемы создания рабочих мест для людей с ограниченными физическими возможностями служит налоговая льгота для предприятий общественных организаций

инвалидов. Однако, практика начала 90-х годов прошлого века показала, что она может использоваться как звено схем уклонения от налогообложения. С целью противодействия этому предусмотрен ряд условий ее применения. А именно:

предприятие основано общественными организациями инвалидов и является их полной собственностью;

предприятие получает прибыль от продаж (поставок) товаров, выполнения работ и предоставления услуг, кроме подакцизных товаров и услуг;

на предприятии на протяжении предыдущего отчетного периода количество инвалидов, имеющих там основное место работы, составляет не менее 50 % среднесписочной численности штатных сотрудников, а фонд оплаты труда данных инвалидов составляет на протяжении отчетного периода не менее 25 % суммы общих затрат на оплату труда;

предприятию разрешено использовать данную льготу путем выдачи такого разрешения Комиссией по вопросам деятельности предприятий и организаций общественных организаций инвалидов.

С 1 января 2015 года заметно изменился порядок взимания налога на прибыль. Согласно ст.134 НКУ объектом налогообложения для обычных плательщиков является прибыль с источником происхождения из Украины и за ее пределами, которая определяется путем корректировки финансового результата до налогообложения, определенного в финансовой отчетности предприятия в соответствии с НП(С)БУ2 или МСФО3, на разницы, возникающие в соответствии с положениями раздела III «Налог на прибыль предприятий» НКУ [4].

В Донецкой Народной Республике плательщиками налога на прибыль являются все юридические лица и частные предприниматели. Ставка налога составляет 20 % от суммы полученной прибыли. Для предприятий в сфере благотворительности существует льготная ставка налога – 0 %.

Прибыль рассчитывается по общей формуле «доходы минус расходы». Но для целей налогообложения вместо бухгалтерской прибыли используются понятия «валовые доходы» и «валовые расходы», применение которых в Украине прекращено после принятия нового налогового кодекса.

С целью осуществления анализа важности данного налога в структуре государственного бюджета, рассмотрим долю налога на прибыль в доходной части бюджета исследуемых стран.

В табл. 1 рассмотрена структура доходов федерального бюджета РФ за последние несколько лет.

Таблица 1

Структура доходов бюджета Российской Федерации

Наименование налога	Год		
	2011	2012	2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Налог на прибыль, %	7,6	7,3	6,8
НДС, %	39,1	36,5	34,9
Акцизы, %	5,2	6,6	8,4
НДПИ, %	44,8	46,9	47,0
Прочие налоги	3,2	2,7	2,8

Рассмотрев табл. 1, можно проследить, что в бюджете Российской Федерации налог на прибыль занимает третье место после налога на добавленную стоимость и налога на добычу полезных ископаемых. Также можно проследить тенденцию к уменьшению его доли в общем объеме налоговых поступлений за последние несколько лет. Причинами, послужившими данным изменениям, стали следующие: снижение ставки данного налога, снижение налогооблагаемой базы, что также свидетельствует об ухудшении финансового состояния плательщиков налогов [2].

В табл. 2 представляет структуру доходов государственного бюджета Украины по наиболее значимым показателям.

Рассмотрев табл. 2, можно проследить, что в бюджете Украины налог на прибыль занимает второе место после налога на добавленную стоимость. Также можно проследить тенденцию к уменьшению его доли в общем объеме налоговых поступлений за последние несколько лет.

Таблица 2

Структура доходов бюджета Украины

Наименование налога	Год		
	2013	2014	2015
Налог на доходы физических лиц, %	2,3	3,54	8,32
Налог на прибыль предприятий, %	15,8	11,19	6,77
НДС, %	43,2	38,93	33,91

Продолжение табл. 2

Сборы и плата за специальное использование природных ресурсов, %	4,5	5,33	6,3
Акцизный налог с произведенных в Украине подакцизных товаров, %	11,4	7,87	7,22
Акцизный налог с ввезенных в Украину подакцизных товаров, %		4,72	4,61
Другие налоговые поступления, %	1,2	6,89	8,88
Доходы от собственности и предпринимательской деятельности, %	-	7,97	13,81
Другие неналоговые поступления, %	2,0	11,17	9,18
Прочие доходы, %	1,3	2,39	1

Причинами, послужившими данной тенденции, стали следующие: снижение ставки данного налога, увеличение количества предприятий, которые уклоняются от уплаты данного налога, путем создания искусственных убытков по своей деятельности, кризисная ситуация в Украине на протяжении последних лет и т. п. [3].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Как принято считать, налог на прибыль создан для того, чтобы оказать стимулирующее влияние на развитие предпринимательства. Однако, это далеко не всегда так. Ведь существует факт того, что доходы большей части населения являются крайне скудными, что провоцирует наличие низкого совокупного спроса, который тормозит развитие производства, его модернизацию. Вновь созданные предприятия также не всегда отличаются отличным экономическим состоянием. Вместо того чтобы развиваться, они вынуждены тратить не малую часть своих средств на государственный контроль и регулирование. И это только один из случаев негативного влияния данного налога на развитие производства страны.

Поэтому, для того, чтобы избежать влияния разного рода подобных последствий необходимо внедрять как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне государства, разнообразные изменения в законодательстве, порядке извлечения и определения базы налогообложения. Одним из путей решения может стать предложение о создании на каждом предприятии

некие налоговые резервы, которые позволят на совершенно законных основаниях обезопасить себя от несвоевременно оплачивающих заказ покупателей (заказчиков), перенести срок уплаты налога или же вообще равномерно в течение года уменьшать его сумму за счет расходов, которые еще не возникли.

Резерв по сомнительным долгам для целей налогообложения могут создавать те организации, которые определяют доходы и расходы по методу начисления. Налогоплательщик имеет право создавать резервы по сомнительным долгам и делать в них отчисления в составе внереализационных расходов. Начисления в данный резерв должны осуществляться в конце отчетного периода.

Таким образом, рассмотрев данную тему, можно сделать выводы о том, что налог на прибыль является крайне сложной экономической категорией, которая закреплена законодательно. Это можно подтвердить хотя бы тем, что постоянно меняются ставки налогов, объекты налогообложения, отменяются одни льготы и вводятся новые, уточняются источники уплаты налогов.

Как уже было сказано выше налог на прибыль, является весьма эффективным инструментом воздействия на финансовое положение предприятий, повышающим (либо наоборот снижающим) их заинтересованность в развитии производства.

Проблема повышения качества системы налогового контроля за исчислением налога на прибыль организаций, приобретает особую значимость в современных условиях, поскольку стоит задача не только выявления позитивных и негативных тенденций в развитии контроля за доходами и расходами организаций, причин снижения эффективности налогового контроля, но и разработки новых стратегических направлений его совершенствования, обеспечивающих качественно новое содержание.

Список литературы

1. Мамрукова О. И. Налоги и налогообложение: учебное пособие / О. И. Мамрукова. – 8-е изд., перераб. – М.: Издательство «ОмегаЛ», 2010. – С. 215-220.

2. Официальный сайт Министерства финансов РФ. Электронный ресурс – [Режим доступа]: <http://info.minfin.ru/-fbdohod.php>

3. Официальный сайт Министерства финансов Украины. Электронный ресурс. – [Режим доступа]: <http://minfin.com.ua/>

4. Черник Д. Г. Налоги: учебник для студентов вузов / Д. Г. Черник, И. А. Майбунова, А. Н. Литвиненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 315-341.
5. Эриашвили Н. Д. Финансовое право / Н. Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С.31-102.

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

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 ГОУ ВПО «Донецкий
государственный университет
управления» (ДонГУУ),
МЕЛЬНИКОВА А. С., ДонГУУ

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.*

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].

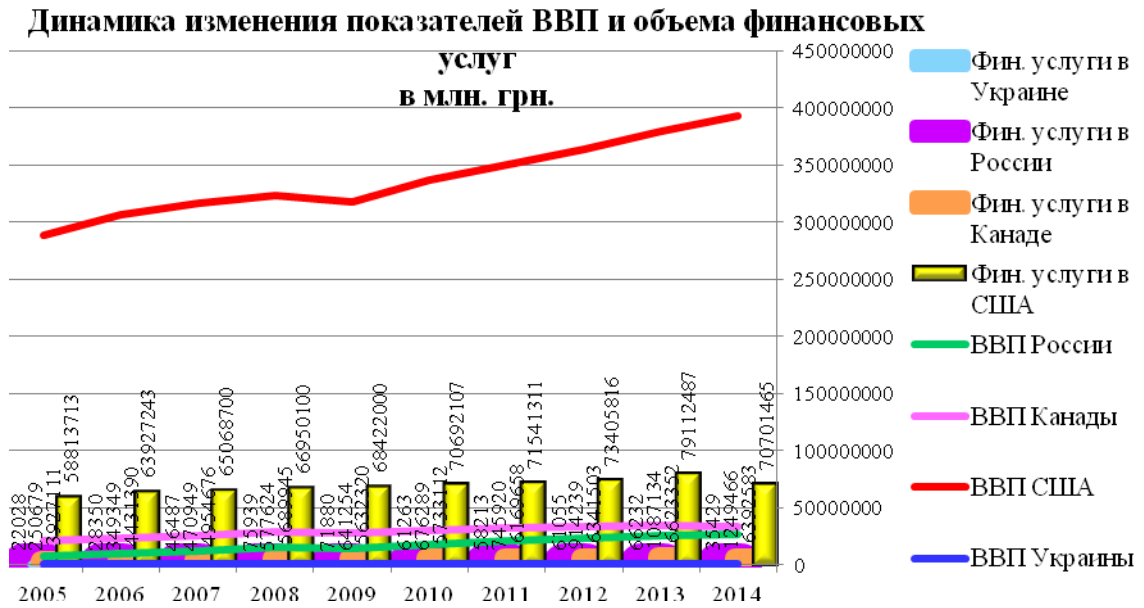


Рис. 1. Динамика изменения показателей ВВП и объема финансовых услуг

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].

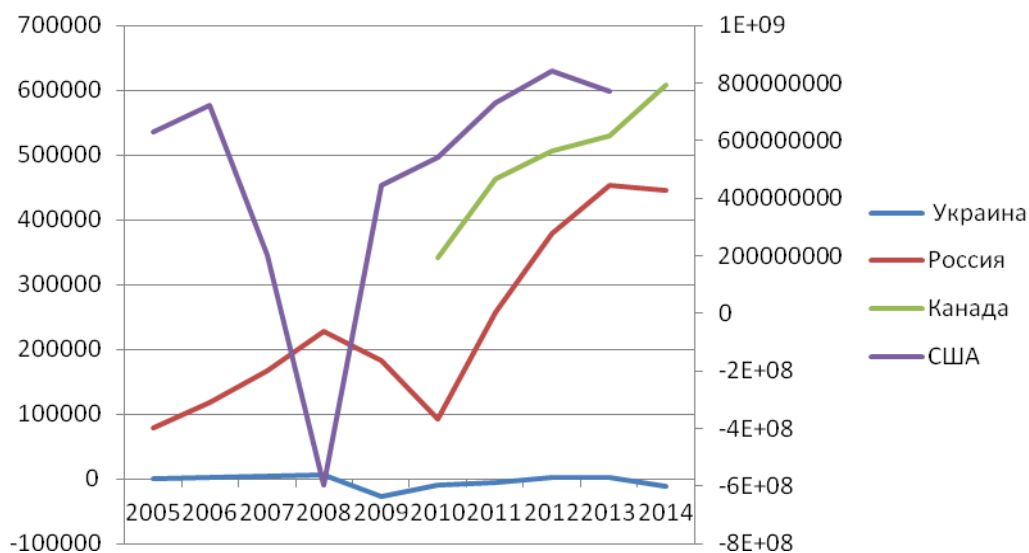


Рис. 2. Динамика прибыли банков Украины, России, США и Канады

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 г. представлены в табл. 1 [6].

Таблица 1

Кредиты, выданные физическим и юридическим лицам в банках Украины на протяжении 2008-2015гг. (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.

Согласно анализу 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 г. до 01.08.2015 года количество выданных кредитов физическим лицам уменьшилось на 6 %, а юридическим увеличилось на 2 %.

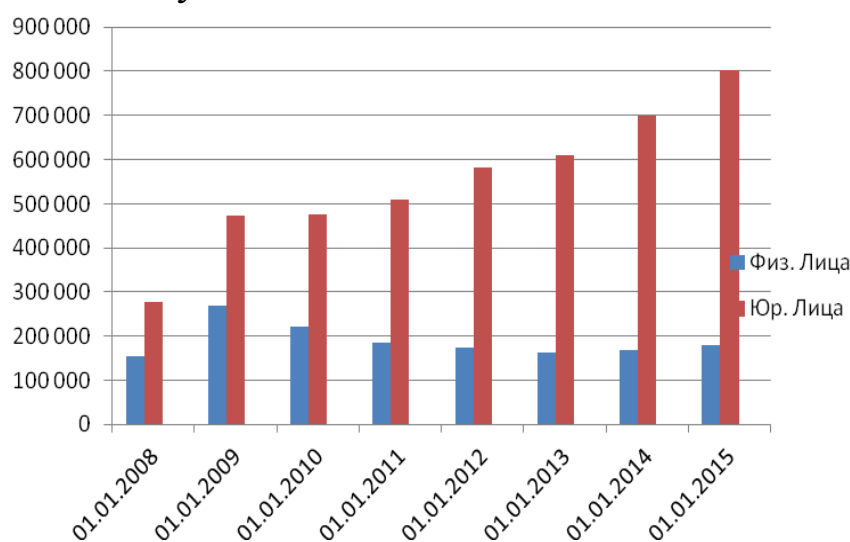


Рис. 3. Динамика выданных кредитов в украинских банках

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.

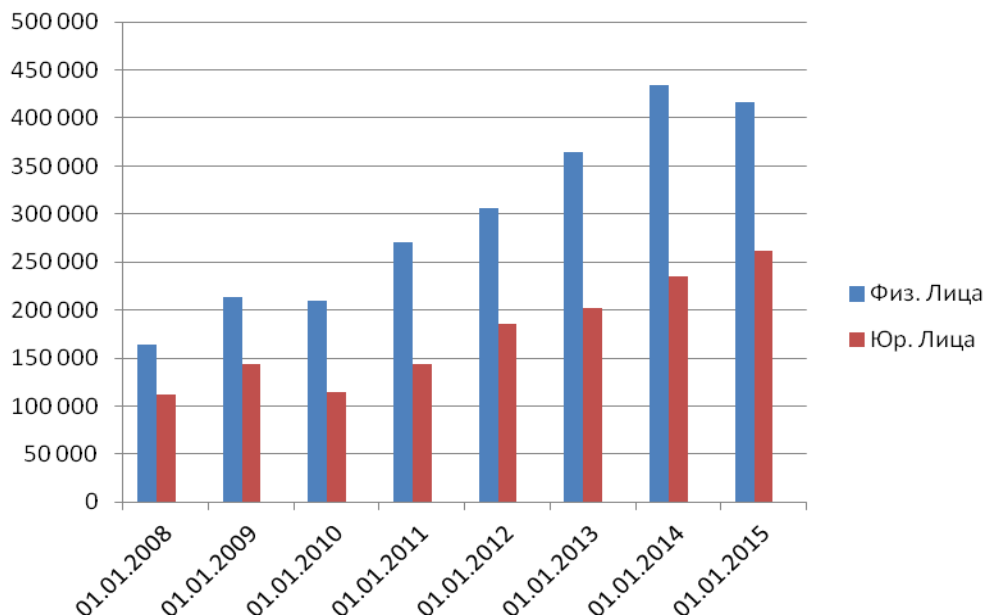


Рис.4. Динамика приемов депозитов от физических и юридических лиц в 2008-2015 гг.

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.

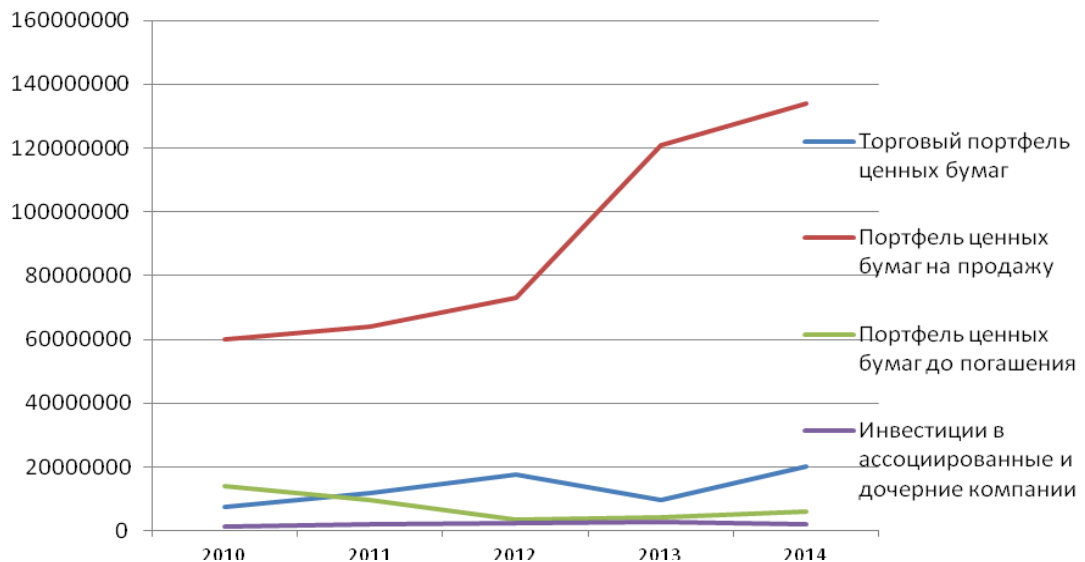


Рис. 5. Динамика составляющих портфеля ценных бумаг в банках Украины

Однако стоит учитывать, что в украинских банках портфель ценных бумаг, по сравнению с кредитным портфелем занимает незначительную часть в активах банков.

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, построение 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/#

4. Доклады об экономике Президента [Электронный ресурс].

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-diyalni-st-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

УДК 368.023.5

СОВРЕМЕННОЕ СТРАХОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

КОВАЛЕВА Ю. Н.,
к.э.н., ст. преподаватель
кафедры финансовых услуг
и банковского дела ГОУ ВПО
«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.

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. То есть 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 и 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. 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 339.94

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

ПШЕНИЧНАЯ В. П.,
к.э.н., доцент кафедры финансов
ГОУ ВПО «Донецкий
государственный университет
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.

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. Згуроского, 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 геэкономических 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].

Динамика цен на нефть 2000-2015 гг. представлена на рис. 2 [5]. 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].

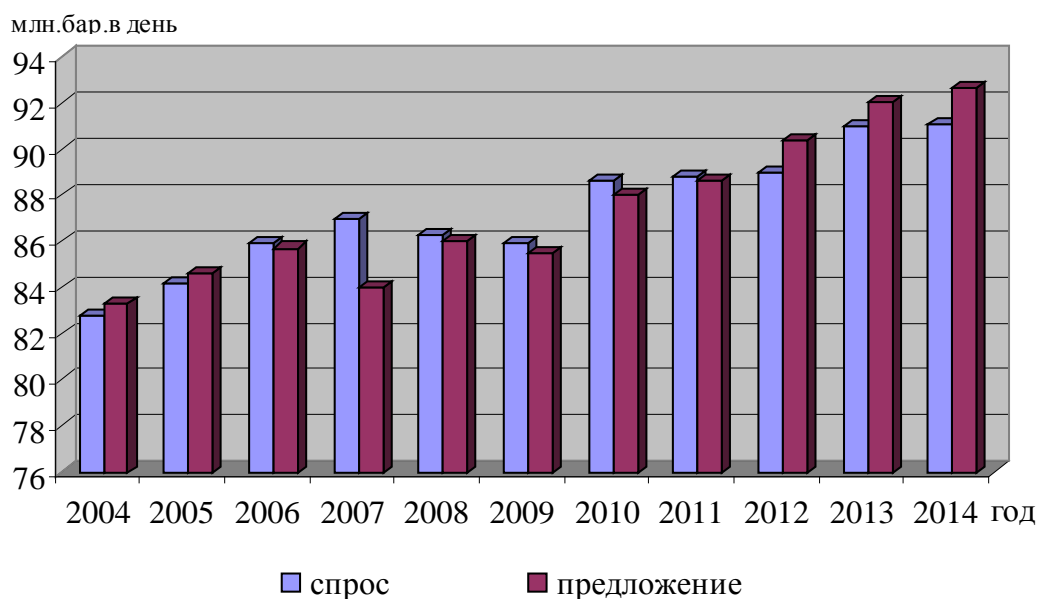


Рис. 1. Мировой спрос и предложение нефти за 2004-2014 гг., млн. баррелей в день

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.

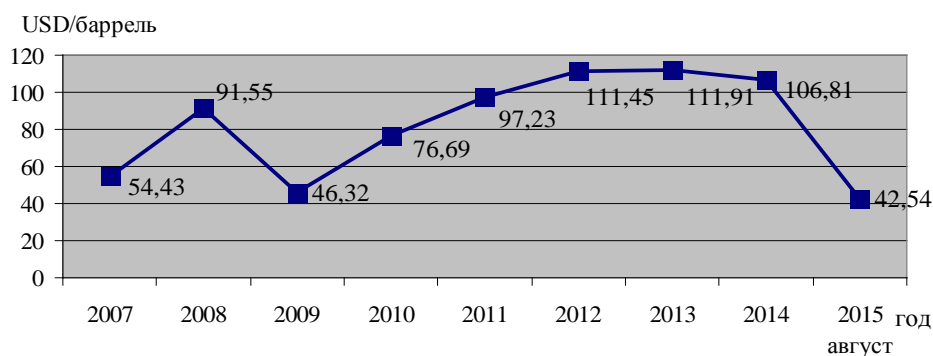


Рис.2. График котировок нефти марок Brent за 2008-2015 гг., USD / баррель

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].

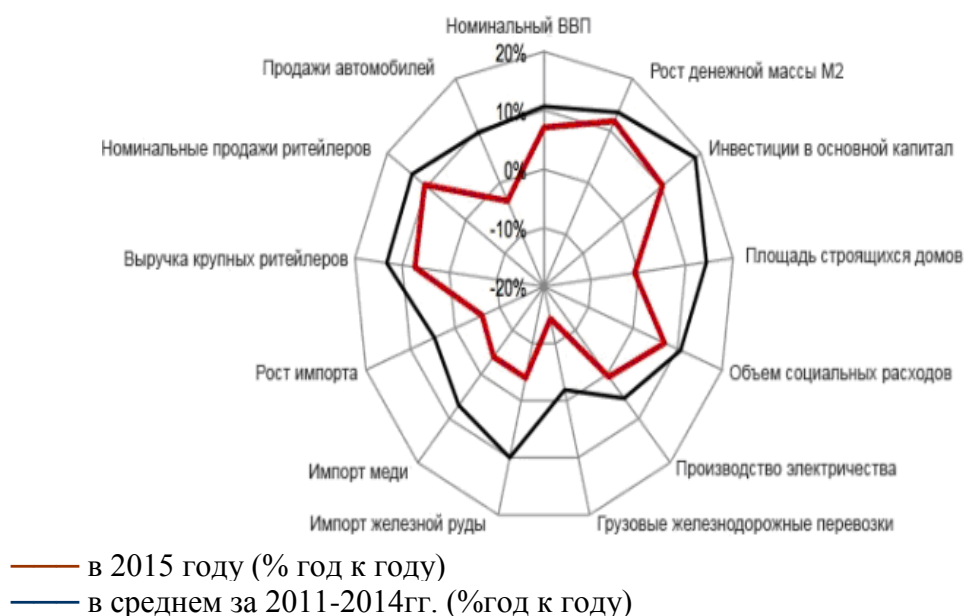


Рис. 3. Анализ экономических показателей КНР

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 г. 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).

Таким образом, 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. Геоeкономічні 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. Геоeкономічні сценарії розвитку: монографія / М. З. Згуровський, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2010. – 238 с. (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.
7. The Global Competitiveness Report 2014–2015: World Economic Forum Geneva, 2015, 565 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global-CompetitivenessReport_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

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 ГОУ ВПО
«Донецкий государственный
университет 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.

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 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 Запады 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.

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), 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.

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 размещению. Совокупность взаимосвязанных действий банка по решению единой экономической задачи. Действия, осуществляемые для достижения поставленных целей</p>

* Составлено на основе источника [6].

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].

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 различие 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 концепцией приведены на рис. 1.

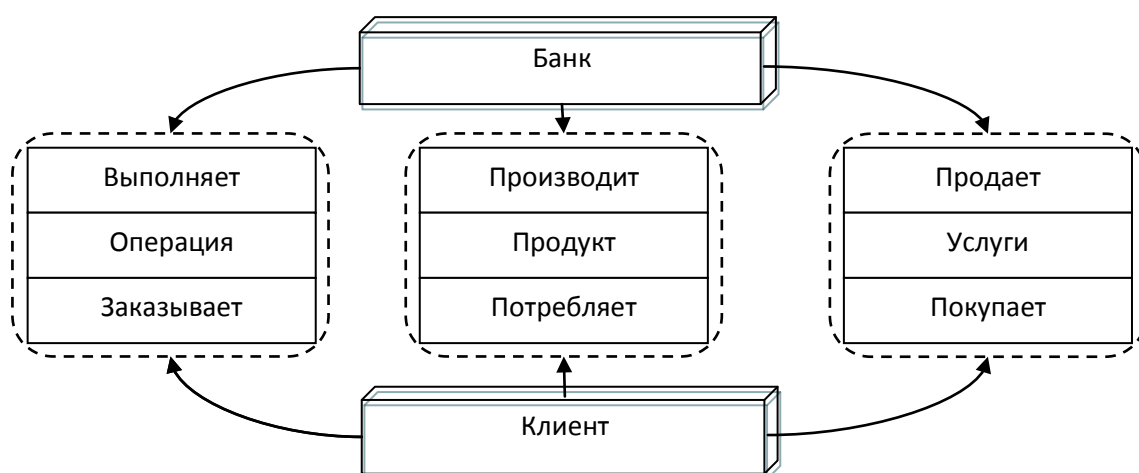


Рис. 1. Взаимосвязь между субъектами банковской деятельности

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.



Рис. 2. Разновидности международных банковских услуг в зависимости от направления банковской деятельности^{*}
^{*} Составлено лично автором)

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].

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. 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 – е-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 меняются под влиянием информационных технологий.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. 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 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <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.

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.

Сборник научных трудов ДонГУУ серии «Финансы, учёт, аудит»**Требования к оформлению авторских рукописей:**

1. Для публикации в журнале принимаются работы, которые раньше не публиковались.
2. Представленная для публикации статья должна содержать результаты анализа, обобщение с позиции автора, конкретных материалов с учетом требований ВАК ДНР.
3. Рукописи подаются в 2-х экземплярах (на русском языке), напечатанные 16 кеглем Times New Roman, через 1 интервал. Поля: левое – 3см, правое – 1,5, верх – 2 см, низ – 2 см. Минимальный объем статьи – 6 страниц.
4. Использование переносов запрещено.
5. Рукопись начинается с индекса УДК в верхнем левом углу. Текст должен соответствовать структурной схеме: название, ФИО, научная степень, ученое звание, должность, место работы, аннотация, ключевые слова. Текст статьи должен содержать: постановку проблемы, цель, анализ последних исследований и публикаций, выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении, список литературы.
6. Выравнивание текста по ширине страницы, без переноса и уплотнения слов. Подчеркивание, выделение текста полужирным шрифтом или курсивом не допускаются.
7. Литература оформляется согласно ГОСТ 7.1. Наличие ссылок (в квадратных скобках) по тексту на использованную литературу обязательно.
8. Графики и иллюстративные рисунки оформляются в форматах Word и Excel. Не допускается использование сканированных, экспортируемых или взятых из Internet-ресурсов графических материалов. Все объекты должны быть черно-белыми. Информация, представленная в рисунке(-ках), выполняется шрифтом 12-16 пт.
9. Таблицы оформляются в формате Word и располагаются по тексту, после ссылки на них. Название обязательно. Информация, представленная в таблице(-цах), выполняется шрифтом 12-16 пт. Нумерация сквозная, арабскими цифрами (1, 2, 3); если часть таблицы переносится на другую страницу, то в правом углу над «шапкой» таблицы пишется «Продолжение таблицы» и её номер. Заголовок таблицы не повторяется.
10. Рукопись статьи включает рецензию с подписью рецензента (кандидата/доктора наук), заверенную печатью.
11. В статью могут быть внесены изменения редакционного характера без согласия автора.
12. Окончательное решение о публикации статьи принимает Редакционная коллегия.
13. Рукописи не возвращаются.

Сборник научных работ
ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»

Серии «Финансы, учёт, аудит»

Выпуск 2

Материалы представлены на языке оригинала

Опубликованные материалы отражают точку зрения авторов,
которая может не совпадать с мнением редколлегии сборника.

При цитировании или частичном использовании текста публикаций
ссылка на сборник обязательна.

Ответственный за выпуск Волощенко Л. М.

Научный редактор Арчикова Я. О.

Технический редакторы Шилина А. Н.

Компьютерная вёрстка

Зензеров В. И.

Подп. к печати 26.12.2016 г. Формат 60x84¹/₁₆ Бумага офсетная
11,4 усл.-печ. л. Тираж 100 экз.

ГОУ ВПО «Донецкий государственный университет управления»
ДНР, 283015, г. Донецк-15, ул. Челюскинцев, 163а